

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN PADA BAGIAN
SALES AND MARKETING PT EKSELENSI KREASI
KOMUNIKA**

FIKKA DIAZ AZZAHRA

1705617046



Laporan Praktik Kerja Lapangan ini ditulis untuk memenuhi salah satu persyaratan untuk mendapat Gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

2020

***INTERNSHIP REPORT AT SALES AND MARKETING
DIVISION PT EKSELENSI KREASI KOMUNIKA***

FIKKA DIAZ AZZAHRA

1705617046



***This Internship Report was written to comply one of the requirement to get a
Bachelor's Degree of Economics at Faculty of Economics of State University of
Jakarta***

BACHELOR DEGREE OF MANAGEMENT

FACULTY OF ECONOMICS

STATE UNIVERSITY OF JAKARTA

2020

LEMBAR EKSEKUTIF

Fikka Diaz Azzahra. 1705617046. Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada PT Ekselensi Kreasi Komuika: Konsentrasi Manajemen Pemasaran, Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta, 2020.

Laporan PKL ini dibuat sebagai tanggung jawab dari pekerjaan yang telah dilakukan selama PKL dengan tujuan dapat meningkatkan wawasan, pengalaman, dan keterampilan mahasiswa mengenai suatu bidang pekerjaan yang berguna saat memasuki dunia kerja. Kegiatan Praktik Kerja Lapangan dilaksanakan pada tanggal 1 September sampai 30 Oktober 2020 di PT Ekselensi Kreasi Komunika, yang beralamat di Jl. Kebayoran Lama Raya No.30 A, Sukabumi Selatan – Kebon Jeruk, Jakarta Barat 11560.

Tujuan dilaksanakannya PKL adalah untuk mengaplikasikan bidang mata kuliah yang diperoleh dibangku perkuliahan. Selain itu untuk mendapatkan pengetahuan, wawasan, pengalaman kerja nyata yang sesuai dengan bidang pekerjaan.

Selama melakukan PKL, praktikan dibimbing oleh Bapak Haykal Aminudin selaku Staff *Sales and Marketing* dan diberi tugas, antara lain : membuat penawaran harga untuk client lama atau baru, membuat laporan penjualan mingguan dan bulanan, memfollow-up penawaran, membuat entry data penjualan, dan melaksanakan program pemasaran. Meskipun dalam pelaksanaan PKL terdapat beberapa kendala yang sering dihadapi, namun kegiatan PKL dapat berjalan dengan lancar dan berhasil dengan baik. Outputnya praktikan dapat mengetahui kinerja bagian *Sales and Marketing*.

Kata Kunci : PKL, PT Ekselensi Kreasi Komunika, *Sales and Marketing*, Penawaran harga, Laporan penjualan

EXECUTIVE SUMMARY

Fikka Diaz Azzahra. 1705617046. Internship Report (PKL) at PT Ekselensi Kreasi Komunika: Marketing Management Concentration, Management Study Program, Faculty of Economics, State University of Jakarta, 2020.

This internship report is made as the responsibility of work that has been done during internship with the purpose of increasing insights, experiences, and skills regarding of work that is useful when entering the world of work. Practical Activities were held on September 1 till October 30, 2020 at PT Ekselensi Kreasi Komunika, which is located at Kebayoran Lama Raya St. Number 30 A, Sukabumi Selatan - Kebon Jeruk, West Jakarta 11560.

The purpose of the internship is to apply courses obtained in lectures. In addition, to increase knowledge, insight, real work experience in accordance with the field of work.

During internship, the practitioner is guided by Mr. Haykal Aminudin as Sales and Marketing Staff and given tasks, including: making price quotation for old or new clients, making weekly and monthly sales reports, following up offers, making sales data entries, and executing marketing program. Even though in the implementation of internship there are several syringe disturbances, but internship activities can run smoothly and work well. The output, the practitioner can see the performance of the Sales and Marketing section.

Keywords: Internship, PT Ekselensi Kreasi Komunika, Sales and Marketing, Quotation, Sales reports

LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR

Judul : Laporan Praktik Kerja Lapangan pada bagian *Sales and Marketing* PT. Ekselensi Kreasi Komunika

Nama Praktikan : Fikka Diaz Azzahra

Nomor Registrasi : 1705617046

Program Studi : S1 Manajemen

Menyetujui,

Ketua Program Studi,

Pembimbing,



Dr. Suherman, M.Si

NIP . 197311162006041001



Usep Suhud, M.Si., Ph.D.

NIP . 197002122008121001

Seminar pada tanggal 25 Januari 2021

LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Program Studi S1 Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Dr. Suherman, M.Si
NIP . 197311162006041001

Nama

Tanda Tangan

Tanggal

Ketua Penguji


Dr. Suherman, M.Si
NIP . 197311162006041001



08 Februari 2021

Penguji Ahli

Rahmi, S.E., M.S.M
NIP . 198305012018032001



08 Februari 2021

Dosen Pembimbing



Usep Suhud, M.Si., Ph.D.
NIP . 197002122008121001

.....

07 Februari 2021

KATA PENGANTAR

Puji serta syukur Penulis panjatkan kepada Allah SWT, karena atas Rahmat dan Karunianya penulis masih diberikan kesehatan dan kemampuan dalam menyelesaikan Laporan praktik Kerja Lapangan pada PT Ekselensi Kreasi Komunika. Laporan Praktik Kerja Lapangan ini disusun berdasarkan apa yang telah penulis lakukan pada saat di lapangan, dengan adanya Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini dapat memberikan manfaat kepada penulis baik dari segi akademik maupun pengalaman yang tidak dapat penulis temukan saat berada di bangku kuliah. Namun penulis menyadari bahwa penulisan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini masih banyak kekurangan.

Namun demikian berkat adanya bimbingan serta dukungan dari berbagai pihak, akhirnya Laporan Praktik Kerja Lapangan ini dapat diselesaikan dengan baik dan tepat waktu. Maka dari itu dalam kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih dan apresiasi kepada seluruh pihak atas tersusunnya Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini. Penulis menyampaikan rasa terima kasih kepada:

1. Usep Suhud, M.Si., Ph.D selaku dosen pembimbing Praktik Kerja Lapangan (PKL)
2. Dr. Suherman, S.E., M.Si selaku Koordinator Program Studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
3. Dr. Ari Saptono, S.E., M.Pd selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
4. Bapak Hikmawan, selaku *Manger Human Resource Management* PT Ekselensi Kreasi Komunika
5. Ibu Siti Maryani, selaku *Manager Sales and Marketing* PT Ekselensi Kreasi Komunika
6. Bapak Haykal Aminudin selaku *Staff Sales and Marketing* PT Ekselensi Kreasi Komunika

7. Orang tua dan Adik Praktikan yang selalu memberikan dukungan moril maupun materiil
8. Seluruh karyawan PT Ekselensi Kreasi Komunika yang telah membuat suasana kerja menjadi menyenangkan
9. Bapak H. Agus Salim yang telah memberikan saran tempat Praktik Kerja Lapangan (PKL)
10. Rekan – rekan lain yang tidak dapat praktikan sebutkan satu per satu yang telah membantu proses penyusunan laporan ini baik secara langsung maupun tidak langsung

Praktikan menyadari bahwa masih terdapat banyak kekurangan yang dibuat dalam penulisan laporan ini karena keterbatasan yang dimiliki. Oleh sebab itu, praktikan sangat menerima saran dan kritik yang membangun guna memperbaiki laporan ini. semoga laporan ini bermanfaat bagi pembaca.

Jakarta, 20 Januari 2021

Penulis

DAFTAR ISI

LEMBAR EKSEKUTIF	iii
EXCECUTIVE SUMMARY	iv
LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR	v
LEMBAR PENGESAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang PKL	1
B. TujuanPKL	3
C. Kegunaan PKL	4
D. Tempat PKL	4
E. Jadwal Waktu PKL	5
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL	8
A. Sejarah Umum Perusahaan	8
B. Struktur Organisasi Perusahaan	12
C. Kegiatan Umum Perusahaan	14
BAB III PELAKSANAAN PKL	34
A. Bidang Kerja	34
B. Pelaksanaan Kerja	34
C. Kendala yang Dihadapi	47
D. Cara mengatasi Kendala	47
BAB IV KESIMPULAN	50
A. Kesimpulan	50
B. Saran	51
DAFTAR PUSTAKA	54
LAMPIRAN – LAMPIRAN	55

DAFTAR TABEL

Tabel I.1 Jadwal kerja PKL	7
Tabel II.1 Jenis-jenis Produk Cetak	15
Tabel II.2 Harga Bahan Cetak Outdoor (tanpa media)	20
Tabel II.3 Harga Bahan Cetak Indoor (tanpa media)	20
Tabel II.4 Harga Bahan Cetak Eco-solvent (tanpa media)	21
Tabel II.5 Harga Bahan Cetak Outdoor (dengan media)	21
Tabel II.6 Harga Bahan Cetak Indoor (dengan media)	22
Tabel II.7 Harga Bahan Cetak Eco-solvent (dengan media).....	23
Tabel II.8 Harga Bahan Cetak Outdoor (paket produk).....	24
Tabel II.9 Harga Bahan Cetak Indoor (paket produk)	24
Tabel II.10 Harga Bahan Cetak Eco-solvent (paket produk)	25
Tabel II.11 Harga Bahan Cetak Outdoor (car branding).....	25
Tabel II.12 Harga Bahan Cetak Eco-solvent (car branding)	26
Tabel II.13 Harga bahan buku Docuprint	26
Tabel II.14 Harga bahan cetak Kartu Nama.....	27

DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1 Logo PT EKK	11
Gambar II.2 Struktur Organisasi PT EKK	12
Gambar II.3 Contoh produk Display Promotion	18
Gambar II.4 Contoh produk X dan Y Banner	18
Gambar II.5 Contoh produk Paket Board	19
Gambar II.6 Contoh Jasa pemasangan Banner & Sticker	19
Gambar II.7 Contoh produk Vehicle Wrapping	19
Gambar II.8 Lokasi PT EKK	28
Gambar II.9 Ruang meeting PT EKK	32
Gambar II.10 Ruang kerja PT EKK	33
Gambar II.1 Ruang mesin cetak PT EKK	33
Gambar III.1 Aplikasi untuk menghitung pesanan	36
Gambar III.2 Perhitungan pesanan excel	36
Gambar III.3 Surat Penawaran Harga	37
Gambar III.4 Purchasing Order	38
Gambar III.5 Alur penawaran harga dan SPH	38
Gambar III.6 Tampilan SO pada aplikasi	39
Gambar III.7 Alur membuat enry data	40
Gambar III.8 Rekap SO	41
Gambar III.9 Alur Rekapitulasi penjualan	41
Gambar III.10 Presentasi Laporan penjualan	42
Gambar III.11 Perbandingan Laporan penjualan	43
Gambar III.12 Alur Laporan Presentasi	43
Gambar III.13 E-mail Marketing	44
Gambar III.14 Whatsapp Business	45
Gambar III. 15 Alur follow up pesanan	45
Gambar III.16 Zoom Meeting Marketing	46

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Izin PKL	56
Lampiran 2 Surat Persetujuan PKL	57
Lampiran 3 Surat Keterangan Selesai PKL	59
Lampiran 4 Daftar Hadir PKL	60
Lampiran 5 Lembar Penilaian PKL	63
Lampiran 6 Daftar Kegiatan PKL	64
Lampiran 7 Dokumentasi PKL	73

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Praktik Kerja Lapangan

Praktik Kerja Lapangan (PKL) adalah sebuah ajang kegiatan yang diwajibkan bagi para mahasiswa untuk mengamati dunia kerja yang sebenarnya. Mahasiswa bisa mendapatkan tempat untuk mengaplikasikan teori-teori yang diterima saat proses pembelajaran ketika di bangku perkuliahan sesuai dengan keahlian dan bidang studinya yang akan diterapkan ke dalam dunia kerja. Tentunya hal ini bisa digunakan untuk memberikan pembekalan kepada praktikan sebelum masuk ke dalam dunia kerja. Maka diharapkan dengan adanya kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini dapat menjadi wadah bagi praktikan dengan tujuan agar menjadi individu yang unggul dan kompeten dalam penguasaan keahlian operasional dan profesionalisme kerja yang baik.

Perkembangan usaha bisnis yang berbasis *Information Technology (IT)* dalam era globalisasi ini semakin pesat dan akan membawa pengaruh yang cukup luas dalam dunia kerja, karena dengan adanya perkembangan *Information Technology (IT)* memungkinkan perusahaan untuk memajukan kinerjanya serta dapat menghasilkan produk yang lebih baik dari pada menggunakan teknologi yang sederhana. Semakin berkembangnya zaman, teknologi semakin diperlukan dan bahkan sudah menjadi kebutuhan yang bisa menunjang pekerjaan, seperti yang dilakukan oleh perusahaan – perusahaan yang bergerak di bidang Jasa Percetakan, yang dimana membutuhkan teknologi komputer yang memegang peran sangat penting dalam membantu manusia dalam pengolahan media.

Penggunaan komputer yang dilengkapi dengan program aplikasi akan dapat menunjang dan membantu perusahaan jasa untuk mendapatkan output yang lebih baik, cepat dan efisien sehingga akan menghemat waktu, biaya dan tenaga. Hal itulah yang mendasari perusahaan jasa percetakan menggunakan

sistem dan teknologi informasi sebagai alat pendukung aktivitas bisnisnya untuk mencapai keberhasilan perusahaan dan juga sebagai modal untuk bersaing dengan kompetitor yang ada. Selain itu perusahaan juga harus menjalankan fungsi manajemen secara efektif agar usahanya dapat bertahan. Sebab, dengan adanya sistem manajemen yang baik, perusahaan akan dapat bertahan dalam jangka waktu yang lama dan bahkan semakin mudah untuk mencapai tujuannya serta menarik minat konsumen untuk membeli produk-produk yang ditawarkan.

Jasa percetakan merupakan sebuah proses industri untuk memproduksi secara massal tulisan maupun gambar menggunakan mesin cetak, selain itu percetakan juga bisa menjadi media belajar maupun alat bertukar dan menambah informasi. Setiap bidang usaha yang ada pastinya memerlukan media promosi yang berupa media cetak untuk sekedar memberikan informasi atau mensosialisasikan kegiatan-kegiatan mereka kepada banyak orang. Sebuah perusahaan jasa percetakan harus bisa menjalankan fungsi marketingnya secara efektif agar dapat bertahan dan dapat bersaing dengan perusahaan lain yang memiliki lini bisnis yang sama. Untuk dapat dikenal akan jasa-jasa yang ditawarkan, perusahaan harus terus melakukan promosi baik melalui media online ataupun offline dan harus menerapkan strategi marketing yang baik agar *customer* tertarik serta minat untuk menggunakan jasa percetakan yang ditawarkan perusahaan. Dan juga perusahaan harus bisa memanfaatkan peluang yang ada dan memahami perilaku konsumen agar konsumen bersedia melakukan pembelian ulang. Berdasarkan data yang didapat dari www.kemenprin.go.id menunjukkan bahwa *market growth* industri percetakan di tahun 2014 sebesar 5,68% meningkat dari tahun 2013 sebesar 4,45%. Hal ini menunjukkan bahwa grafik laju pertumbuhan untuk industri percetakan meningkat di tahun berikutnya.

Dengan semakin ketatnya arus globalisasi yang mengarah pada ilmu *Information Technology (IT)* pastinya menghadirkan peningkatan akan pertumbuhan usaha yang menyebabkan persaingan jasa semakin ketat.

Pesatnya persaingan usaha, menjadikan tuntutan bagi mahasiswa sebagai salah satu sumber daya manusia untuk meningkatkan daya intelektualitas, serta diikuti langkah profesionalitas agar dapat berperan aktif dalam persaingan yang ada. Serta dapat menyesuaikan dan mengembangkan diri terhadap lingkungan yang akan dihadapinya sengan cara membekali diri dengan pendidikan dan juga pengalaman. Hal demikian dimaksudkan agar mahasiswa nantinya dapat bersaing di dunia kerja dan mampu bersaing dengan dunia global yang semakin ketat persaingannya. Hal ini membuat Universitas Negeri Jakarta berusaha menjawab tantangan dunia kerja dengan cara pemberian Praktik Kerja Lapangan, hal ini ditujukan agar mahasiswa dapat mengetahui kondisi dunia kerja yang sesungguhnya dan sebagai sarana bagi mahasiswa untuk menerapkan teori pembelajaran yang telah diperolehnya di bangku perkuliahan.

Selain itu mahasiswa diharapkan dapat mengaplikasikan berbagai teori yang telah didapat selama masa kuliah Program Studi Manajemen dengan konsentrasi Pemasaran. Program ini dilaksanakan agar dapat membantu mahasiswa untuk menyesuaikan teori atau pembelajaran yang diterapkan pada proses perkuliahan dengan keadaan yang sebenarnya pada dunia kerja, disamping itu juga melatih kemampuan analisis mahasiswa dalam menghadapi segala permasalahan yang terjadi dalam dunia kerja serta mencoba untuk mencari solusi dari permasalahan tersebut. Mahasiswa juga dapat lebih memahami sistem dunia kerja saat ini yang berguna sebagai bekal ketika para lulusan memasuki dunia kerja yang sesungguhnya.

B. Tujuan Pratik Kerja Lapangan

Berdasarkan latar belakang diatas, adapun tujuan dilaksanakannya Praktik Kerja Lapangan adalah :

1. Untuk praktik mempromosikan produk perusahaan melalui media sosial, *email* dan *whatsapp business*.
2. Untuk praktik kegiatan pelayanan dan pemasaran produk percetakan .

3. Untuk praktik melakukan penawaran harga dan *memfollow up* pesanan percetakan.
4. Untuk praktik membuat rekapitulasi laporan penjualan serta membantu tugas divisi *marketing*.
5. Untuk praktik mempelajari proses *entry* data penjualan dengan sistem aplikasi perusahaan.

C. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan

Adapun kegunaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) selama praktikan melaksanakan kegiatan *Sales & Marketing* di PT Ekselensi Kreasi Komunika. Adapun kegunaan tersebut yaitu:

Bagi Praktikan

- a. Untuk mengaplikasikan kegiatan pelayanan dan pemasaran melalui media sosial, e-mail, dan whatsapp business
- b. Untuk mendapatkan pengalaman praktik di bagian *Sales & Marketing* di PT Ekselensi Kreasi Komunika
- c. Untuk mengembangkan keterampilan saat melakukan penawaran harga dengan customer serta *memfollow up* pesanan
- d. Untuk mengukur kemampuan praktikan saat mengerjakan tugas harian divisi *Sales & Marketing*
- e. Untuk mengembangkan keterampilan dalam mengoperasikan aplikasi perusahaan

D. Tempat Praktik Kerja Lapangan

1. Tempat Praktik Kerja Lapangan (PKL)

Praktikan melaksanakan kegiatan Praktik Kerja Lapangan di PT Ekselensi Kreasi Komunika dan ditempatkan pada bagian *Sales and Marketing*. Berikut adalah data lembaga tempat pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan dilakukan :

Nama Instansi : PT Ekselensi Kreasi Komunika
 Alamat : Jl. Kebayoran Lama Raya No. 30 A
 Sukabumi Selatan, Kebon Jeruk, Jakarta
 Barat 11560
 No. Telepon : 021 548 1672
 Website : www.ekselensi.co.id

2. Alasan Praktikan memilih PT Ekselensi Kreasi Komunika

Adapun yang menjadi alasan praktikan dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan pada bagian *Sales and Marketing*, selain karena disarankan oleh salah satu tetangga praktikan tetapi juga sebagai sarana yang tepat untuk pengimplementasian ilmu yang dimiliki selama duduk di bangku perkuliahan, dan memperoleh pengetahuan baru serta dapat membandingkan antara materi yang didapat saat kuliah dengan penerapannya di dunia komunikasi.

E. Jadwal Waktu Praktik Kerja Lapangan

Jadwal waktu praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT Ekselensi Kreasi Komunika dilaksanakan selama 2 (dua) bulan terhitung sejak tanggal 1 September 2020 sampai dengan 30 Oktober 2020. Dalam rangka persiapan pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan yang dilakukan oleh praktikan dibagi menjadi 3 (tiga) tahapan kegiatan, yaitu:

1. Tahap Persiapan

Persiapan Praktik Kerja Lapangan dimulai sejak bulan Juli 2020. Pada tahap ini praktikan melakukan pencarian melalui situs pencari kerja online serta datang langsung ke perusahaan-perusahaan yang sedang membuka lowongan magang untuk mahasiswa melakukan Praktik Kerja Lapangan. Setelah mengetahui informasi Praktik Kerja Lapangan, praktikan langsung membuat surat permohonan PKL secara online dengan mengisi form permohonan yang sudah disediakan di website Fakultas

Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Setelah itu praktikan mengirim form yang telah diisi kepada bagian BAAK atau bagian administrasi kemahasiswaan S1 Manajemen agar surat pelaksanaan PKL dapat segera diproses, dan praktikan hanya tinggal menunggu surat pelaksanaan PKL yang nantinya akan dikirim melalui e-mail praktikan yang telah didaftarkan. Dikarenakan kondisi pandemi seperti sekarang, semua kegiatan surat menyurat dilakukan secara online dan juga perusahaan yang biasanya membuka lowongan magang secara langsung, kini lamaran dan interview hanya dilakukan secara online dengan kegiatan magangnya juga dilakukan secara *Work From Home (WFH)*. Kemudian praktikan mendapatkan email balasan berupa surat pengantar atau pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan pada bulan Juli 2020, setelah mendapatkan surat pengantar, praktikan langsung mengirimkan email permohonan PKL tersebut kepada Bagian Human Resource Management PT Ekselensi Kreasi Komunika pada bulan Agustus 2020. Setelah mengirim email, praktikan mendapat balasan dan diminta untuk menunggu konfirmasi dari pihak perusahaan. Pada tanggal 28 Agustus pihak perusahaan memberikan informasi bahwa praktikan dapat melaksanakan PKL di bagian *Sales and Marketing* dan sesuai dengan waktu yang praktikan ajukan.

2. Tahap Pelaksanaan

Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT Ekselensi Kreasi Komunika selama 2 (dua) bulan yang bertempat di Jalan Kebayoran Lama Raya No. 30 A. Kegiatan Praktik Kerja Lapangan dimulai dari tanggal 1 September 2020 dan berakhir pada tanggal 30 Oktober 2020 dengan ketentuan waktu kerja sebanyak 5 hari dari Senin s.d Jumat dalam seminggu. Ketentuan Praktik Kerja Lapangan pada PT Ekselensi Kreasi Komunika yaitu :

Masuk : 09.00 WIB
Istirahat : 12.00 – 13.00 WIB
Pulang : 17.30 WIB

3. Tahap Penulisan Laporan Praktik Kerja Lapangan

Praktikan mulai menyusun laporan Praktik Kerja Lapangan pada bulan Oktober 2020 sebagai bukti pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan yang telah dilakukan oleh praktikan dan laporan tersebut akan dipertanggung jawabkan pada saat sidang Praktik Kerja Lapangan yang menjadi salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi. Penulisan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini dimulai dengan mengumpulkan data-data yang dibutuhkan terkait dengan proses penulisan dan merealisasikannya dalam penulisan laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) dengan sebaik-baiknya. Laporan ini berisi hasil pengamatan dan pengalaman praktikan selama masa Praktik Kerja Lapangan di PT Ekselensi Kreasi Komunika. Data-data yang diambil praktikan diperoleh langsung dari PT Ekselensi Kreasi Komunika pada divisi *Sales and Marketing*.

Tabel I.1 Jadwal Kerja Praktikan di bagian Sales and Matketing

Sumber : Data diolah oleh praktikan

[illegible]

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL

A. Sejarah Umum Perusahaan

PT Ekselensi Kreasi Komunika adalah perusahaan swasta yang berdomisili di Jakarta Barat. Sebuah perusahaan berbentuk Perseroan Terbatas yang ruang lingkup kegiatannya usahanya bergerak di bidang percetakan, desain grafis dan jasa periklanan lainnya. Didirikan atas akta pendirian No.1 yang dibuat dihadapan notaris Winda Sri Handayani M, S.H.,M.Kn. tanggal 12 Maret 2016, dan telah didaftarkan dalam buku register yang berada di kantor Pengadilan Negeri Jakarta Barat dibawah No.144/2016 tanggal 29 Maret 2016, yang selanjutnya dalam perjanjian ini disebut “Ekselensi”, yang awalnya merupakan usaha perseorangan sendiri/mandiri kemudian berubah menjadi PT Ekselensi Kreasi Komunika.

Terhitung sejak 2012 Ekselensi Printing and Desain sudah melayani kebutuhan printing dan desain, awal mulanya perusahaan ini memulai usahanya dengan produksi rumahan dengan skala percetakan kecil. Sebelumnya perusahaan ini hanya berfokus di percetakan untuk *outdoor/indoor* (percetakan untuk banner dll) dan *docuprint* (kertas, karton, sticker dll). Seiring berjalannya waktu perusahaan ini terus tumbuh dan berkembang, karena semakin tingginya permintaan pada tahun 2015 membuat produksi percetakan ini semakin dikenal oleh customer dan semakin banyak menggandeng *client-client* besar dan juga *event organizer(EO)* yang menggunakan jasa percetakan Ekselensi. Hal tersebut menjadi peluang dan kesempatan yang dilihat oleh pendiri untuk terus menambah client baru serta mengembangkan bisnisnya dengan berbagai pilihan produk.

Peluang pasar yang terus dioptimalkan adalah, penawaran ke berbagai segmentasi usaha baik kecil, menengah maupun atas. PT Ekselensi terus memasarkan jasa dan produknya ke berbagai client dengan menggunakan

strategi marketing yang cukup baik. Dahulu PT Ekselensi hanya memanfaatkan *Word of Mouth (WOM)* dan Telemarketing sebagai strategi pemasarannya.

Namun karena semakin pesatnya arus teknologi, perusahaan ini terus gencar mengadakan promosi menggunakan media sosial dan cara offline lainnya untuk memanfaatkan peluang yang ada. Perusahaan ini menggunakan email marketing yang tujuannya untuk membidik target atau audiens, selain itu konten yang dibuat di instagram dan di youtube juga cukup rutin di upload karena menurut mereka strategi ini berfokus untuk menciptakan serta mendistribusikan konten yang bernilai, relevan dan konsisten guna menarik konsumen. Selain itu kecepatan tim marketing dalam melayani customer juga selalu diperhatikan, baik secara online(melalui email, whatsapp, website) maupun offline (datang langsung ke toko).

Perusahaan ini juga menawarkan pilihan produk cetakan yang lebih beragam dibanding tahun-tahun sebelumnya, hal itu dikarenakan permintaan konsumen yang semakin meningkat dan perusahaan juga melihat trend pasar yang saat ini berkembang. Hingga saat ini perusahaan sudah banyak menjalin kerja sama dengan client TV, Bank, Rumah sakit, Sekolah, Perusahaan atau pelaku usaha lain.

1. Visi, Misi dan Corporate Value perusahaan :

Dalam setiap perusahaan tentunya memiliki visi, misi dan corporate value yang dapat dijadikan pedoman dan motivasi untuk karyawannya dan tentunya perusahaan. PT Ekselensi Kreasi Komunika telah mencanangkan tujuan utama dalam manajemen yang telah diterapkan selama beberapa tahun ini, yaitu :

a. Visi

“Mewujudkan Ekselensi Printing and Design menjadi penyedia jasa printing dan desain terlengkap dan terbaik serta berkontribusi sebesar-besarnya bagi para pemangku kepentingan”

b. Misi

- Memberikan layanan printing dan design yang lengkap, berkualitas, tepat waktu, ramah dan tulus berinteraksi untuk memenuhi kepuasan dan kepercayaan client.
- Membentuk para personil Ekselensi Printing and Design yang berbudi pekerti, berintegrasi dan berkompeten terbaik di masing-masing bidang pengetahuan dan keahliannya.
- Mendorong kesetaraan, kewajaran dan keadilan dalam seluruh aktivitas bisnisnya yang terkait dengan para pemangku kepentingan.

c. Corporate Value

“Integrity, Quality, Punctuality, Hospitality”

- *Integrity*, yang berarti konsisten dalam tindakan-tindakan dan nilai-nilai yang ada. Prinsip “satu kata, satu perbuatan” yang dinuansai kejujuran, ketulusan dan beretika bisnis yang mendasari semua aktivitas yang di lakukan di perusahaan ini. Maksud dari prinsip tersebut ialah Ekselensi bukan hanya bicara, tetapi juga melakukan tindakan yang berarti jujur dan memiliki karakter yang kuat.
- *Quality*, yang berarti berkualitas. Ekselensi berfokus pada kualitas produk atau jasa yang ditawarkan ke client, dengan begitu perusahaan memiliki tanggung jawab terhadap desain dan proses pengerjaan untuk memenuhi kebutuhan dan harapan pelanggan, makadari itu Ekselensi berfokus pada kepuasan client yang diupayakan dengan sungguh-sungguh dan konsisten melalui hasil yang berkualitas prima (*excellence*).
- *Punctuality*, yang berarti ketepatan waktu. Manajemen waktu sangat dibutuhkan perusahaan dalam bekerja untuk mengetahui berapa banyak waktu yang dihabiskan untuk

melakukan suatu pekerjaan/mengetahui mana yang lebih prioritas. Ketepatan waktu dan ketepatan janji menjadi prioritas utama Ekselensi Printing and Design untuk mewujudkan profesionalisme layanan bagi para client.

- *Hospitality*, yang berarti keramahan. Ekselensi senantiasa menuansai interaksinya baik sesama karyawan ataupun client dengan penuh keramahan, kesantunan dan ketulusan.

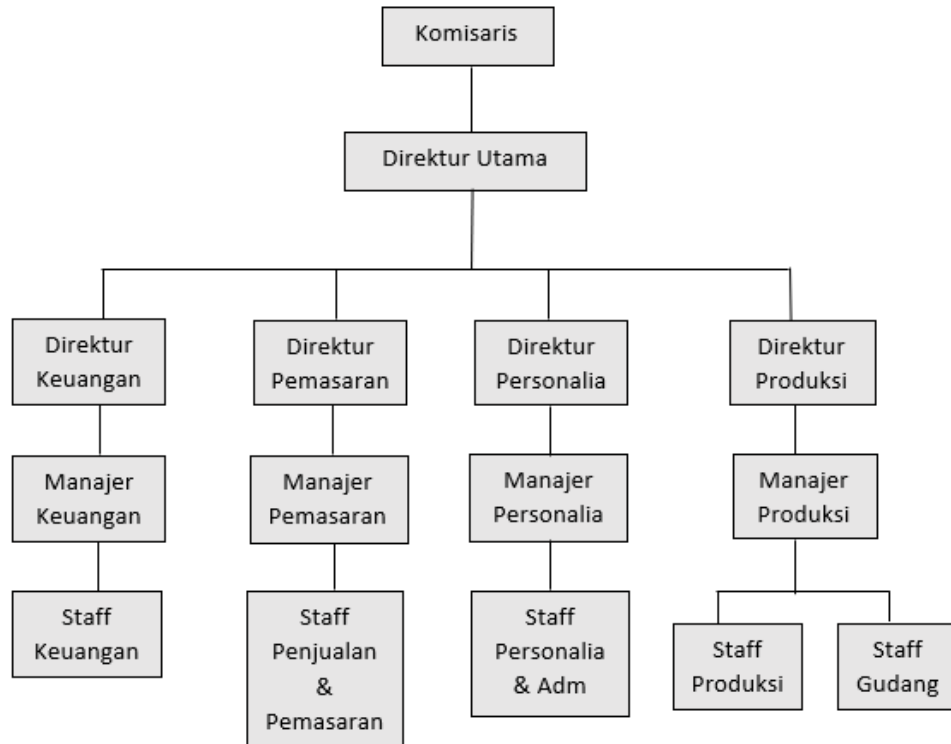
2. Logo Perusahaan



Gambar II.1 Logo PT Ekselensi Kreasi Komunika.

Sumber : Database Perusahaan

B. Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar II.2 Struktur Organisasi PT Ekselensi Kreasi Komunika.

Sumber : Data diolah oleh praktikan

1. Komisaris

Ialah sekelompok orang yang dipilih atau ditunjuk untuk mengawasi kegiatan sebuah perusahaan atau organisasi. Yang dimana tugas komisaris sendiri di PT Ekselensi Kreasi Komunika ialah, melakukan pengawasan atas kepengurusan PT Ekselensi Kreasi Komunika serta memberikan masukan atau nasihat, mengurus perusahaan dalam keadaan tertentu dengan jangka waktu tertentu, serta berhak memberhentikan direksi sementara waktu apabila anggota direksi melanggar ketentuan perusahaan.

2. Direktur Utama

Direktur utama ialah orang yang bertanggung jawab kepada dewan komisaris, dan yang membawahi direktur keuangan, direktur pemasaran, direktur personalia, dan direktur produksi. Adapun tugas Direktur utama ialah memastikan segala kegiatan perusahaan berjalan sesuai dengan tujuan perusahaan, melakukan koordinasi antar divisi agar tercipta komunikasi yang baik, selain itu direktur utama juga membuat rencana pengembangan dan usaha perusahaan dalam jangka waktu pendek ataupun panjang, mengawasi serta mengurus kekayaan perusahaan, mengangkat dan memberhentikan direktur.

3. Direktur Keuangan

Tugas Direktur keuangan sendiri di PT Ekselensi Kreasi Komunika ialah, mengawasi semua aspek keuangan bisnis dan menggerakkan strategi dan perencanaan keuangan persero, menilai kinerja keuangan perusahaan serta resiko dan investasi yang mungkin terjadi, tugas lainnya adalah mengawasi semua personel akuntansi dan keuangan, serta operasi audit dan pengendalian internal, mengoptimalkan kinerja keuangan perusahaan serta membimbing perusahaan agar mencapai profitabilitas dan kesuksesan jangka panjang.

4. Direktur Pemasaran

Direktur pemasaran di PT Ekselensi Kreasi Komunika memiliki tugas yaitu bertanggung jawab pada operasi pemasaran dan juga penjualan secara keseluruhan perusahaan, seperti merencanakan dan mengawasi seluruh kegiatan penjualan di di PT Ekselensi Kreasi Komunika. Selain itu tugas lainnya ialah memberikan dan memutuskan strategi apa yang cocok untuk diimplementasikan dalam jasa percetakan untuk dapat mengambil peluang serta dapat bersaing dengan perusahaan serupa

5. Direktur Personalia

Direktur Personalia adalah orang yang bertugas mengembangkan sistem perencanaan personalia serta mengendalikan suatu kebijakan untuk para pegawai. Di PT Ekselensi Kreasi Komunika direktur personalia juga melayani kebutuhan administrasi pegawainya dan juga melaksanakan pembinaan dan pelatihan untuk pengembangan karyawannya, selain itu tugas yang lainnya ialah mengurus perizinan ketenagakerjaan, mengurus dan pengobatan dan dana pensiun karyawan atau perjalanan dinas beserta fasilitas lainnya.

6. Direktur Produksi

Tugasnya ialah bertanggung jawab atas segala mekanisme manajemen produksi secara teknis yang meliputi pengawasan dan pengendalian proses produksi di PT Ekselensi Kreasi Komunika, melakukan perencanaan dan pengordinasian jadwal produksi dan juga *quality control* dan gudang.

C. Kegiatan Umum Perusahaan

Berikut penjelasan bauran pemasaran (*Marketing Mix*) untuk menyusun strategi pemasaran dalam menunjang kegiatan umum perusahaan :

1. Produk (*Product*)

Produk merupakan sesuatu barang atau jasa yang dapat ditawarkan ke individu ataupun sekelompok orang untuk dipakai, dimiliki, diperhatikan atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan konsumen. Produk juga merupakan elemen penting dalam sebuah program pemasaran. Selain produk dalam bentuk fisik (*intangible*), PT Ekselensi Kreasi Komunika juga menyediakan produk jasanya, yang dimana dalam lingkup penawaran, jasa sendiri dipandang sebagai produk *intangible* yang outputnya lebih berupa aktivitas ketimbang objek fisik. Sebagai prosesnya, jasa mencerminkan

penyampaian jasa inti, interaksi personal, kinerja (*performance*) dalam arti luas seperti pengalaman layanan. Jasa bukan saja hadir sebagai produk utama, namun juga dalam wujud layanan pelengkap dalam pembelian produk fisik dan juga sebagai aspek jasa/layanan yang melekat pada produk tersebut, mulai dari tahap pra pembelian – pembelian – hingga purnabeli (*Tjiptono, 2011*). Berikut produk-produk unggul dan juga produk jasa yang ditawarkan PT Ekselensi Kreasi Komunika yaitu :

Tabel II.1 Jenis-jenis Produk Cetak

Sumber : Data diolah oleh praktikan

Kategori	Jenis Produk
Outdoor	<ul style="list-style-type: none"> • Fleksi China 280gr • Fleksi China 340gr • Fleksi China 370gr • Fleksi Korea 440gr • Backlight China • Backlight Korea • Fleksi Mesh • Satin Cloth • Sticker Ritrama • Sticker China • Sticker One Way Vision • Sticker Transparan • Sticker Blockout
Indoor	<ul style="list-style-type: none"> • Albatros • Duratrans • Photopaper • Canvas • PVC

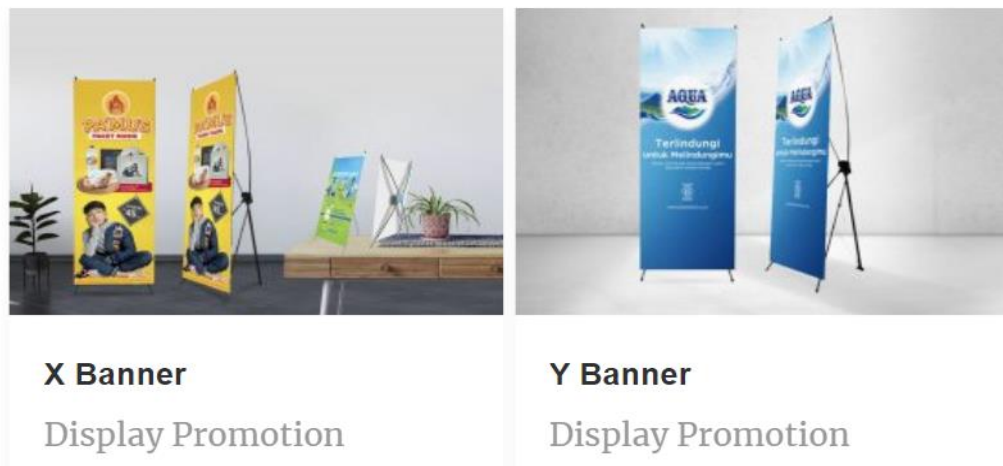
	<ul style="list-style-type: none"> • Sticker Vinyl • Sticker Transparan • Sticker Backlight
Eco-Solvent	<ul style="list-style-type: none"> • Albatros • Duratrans • Photopaper • Canvas • Satin Cloth • Sticker Vinyl • Sticker Ritrama • Sticker China • Aticker One Way Vision • Sticker Transparan • Sticker Blockout
Docu Print	<ul style="list-style-type: none"> • Art Paper • Art Carton • Matte Paper • Sticker Kromo • Sticker Vynil A3 • Blues White (BW) • PVC • HVS Paper
Off-set Print	<ul style="list-style-type: none"> • Art Paper • Art Carton • Matte Paper • Sticker Kromo • Sticker Vynil A3 • Blues White (BW)
Merchandise	<ul style="list-style-type: none"> • PIN

	<ul style="list-style-type: none"> • Paper Bag • Notes • Kipas PVC
Media Display	<ul style="list-style-type: none"> • X Banner • Y banner • Roll Up Banner • Event Desk • Popup Table • Portable Backwall • Tripod Backwall • Giant Banner • Flag Banner
Paket Produk	<ul style="list-style-type: none"> • Sticker dan Polyfoam • Sticker dan Impraboard
Paket Car Branding	<ul style="list-style-type: none"> • Branding Minibus Full (Varnish dan Bongkar) • HALF Branding Minibus (Varnish dan Bongkar) • Branding Mobil box Full (Varnish dan Bongkar) • Half Branding Mobil box (Varnish dan Bongkar)
Jasa	<ul style="list-style-type: none"> • Jasa Desain • Jasa Potong • Jasa Laminating • Jasa Pemasangan Properti di tempat client • Jasa Pemasangan paket Car Branding • Jasa antar



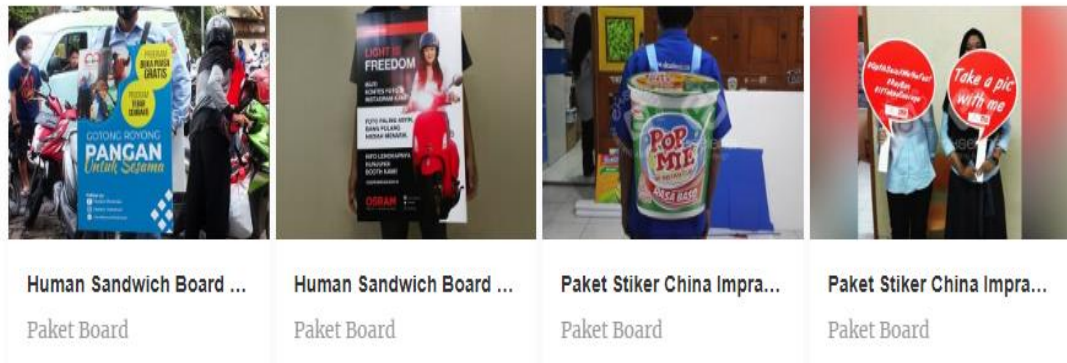
Gambar II.3 Contoh produk Display Promotion.

Sumber : Database Perusahaan



Gambar II.4 Contoh produk X dan Y Banner.

Sumber : Database Perusahaan



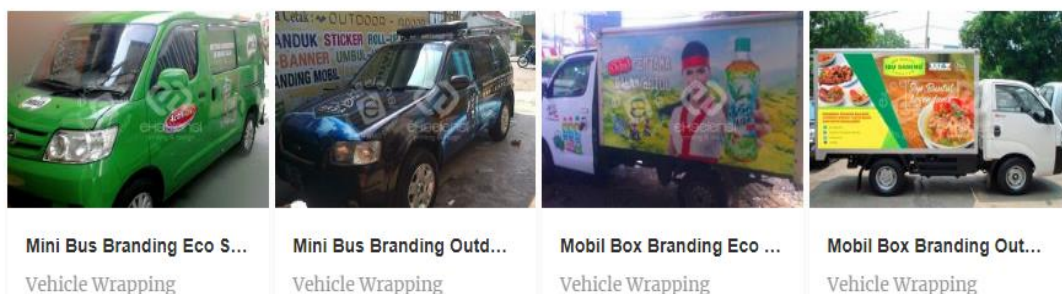
Gambar II.5 Contoh produk Paket Board.

Sumber : Database Perusahaan



Gambar II.6 Contoh Jasa pemasangan banner & stiker.

Sumber : Database Perusahaan



Gambar II.7 Contoh produk Vehicle Wrapping.

Sumber : Database Perusahaan

2. Harga (*Price*)

Harga adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut. (*Kotler and Armstrong, 2001 : 439*). Berikut adalah ketentuan harga yang diberikan oleh PT Ekselensi Kreasi Komunika :

Tabel II.2 Harga bahan cetakan Outdoor (tanpa media)

Sumber : Database Perusahaan

OUTDOOR (TANPA MEDIA)		
NAMA BAHAN	HARGA (M2)	
FLEXI CHINA 280 GRAM	Rp	20,000
FLEXI CHINA 340 GRAM	Rp	23,000
FLEXY CHINA 370 GRAM (TANPA SAMBUNG)	Rp	65,000
FLEXY KOREA 440 GRAM	Rp	45,000
FLEXY KOREA 440 GRAM (TANPA SAMBUNG)	Rp	76,000
BACKLIGHT CHINA	Rp	53,000
SRICKER RITRAMA	Rp	58,000
STICKER TRANSPARANT	Rp	74,000
ONE WAY VISION	Rp	90,000
FLEXY MWSH	Rp	75,000
SATIN CLOTH	Rp	37,000
STICKER CHINA	Rp	37,000
STICKER BLOCKOUT	Rp	74,000
BACKLIGHT KOREA	Rp	63,000
BACKLIGHT KOREA (TANPA SAMBUNG 0)	Rp	138,000

Tabel II.3 Harga bahan cetakan Indoor (tanpa media)

Sumber : Database Perusahaan

INDOOR (TANPA MEDIA)		
NAMA BAHAN	HARGA (M2)	
ALBATROS	Rp	84,000
PHOTO PAPER	Rp	84,000
DURATRANS	Rp	126,000
STICKER TRANSPARANT	Rp	116,000

STICKER VYNIL	Rp	95,000
STICKER VYNIL DAN LAMINATING LANTAI	Rp	132,000
STICKER BACKLIGHT	Rp	126,000
CANVAS CHINA DAN VARNISH	Rp	125,000
PVC	Rp	95,000

Tabel II.4 Harga bahan cetakan Eco-solvent (tanpa media)

Sumber : Database Perusahaan

ECO-SOLVENT (TANPA MEDIA)		
NAMA BAHAN	HARGA (M2)	
ALBATROS	Rp	84,000
STICKER VYNIL	Rp	95,000
PHOTO PAPER	Rp	84,000
DURATRANS	Rp	126,000
STICKER BACKLIGHT	Rp	126,000
CANVAS CHINA DAN VARNISH	Rp	132,000
STICKER RITRAMA	Rp	79,000
STICKER TRANFARAN	Rp	95,000
SATIN CLOTH	Rp	58,000
STICKER BLOCKOUT	Rp	95,000
STICKER ONE WAY VISION	Rp	111,000
STICKER CHINA	Rp	58,000
LUSTER	Rp	110,000
CUTTING STICKER		45/CM
PRINT AND CUT		35/CM

Tabel II.5 Harga bahan cetakan Oondoor (dengan media)

Sumber : Database Perusahaan

OUTDOOR (DENGAN MEDIA)		
NAMA BAHAN	HARGA/UNIT	
X-BANNER 60X160 CM FLEXY CHINA 340 GRAM	Rp	65,000
X-BANNER 60X160 CM FLEXY KORE 440 GRAM	Rp	80,000
Y-BANNER 60X160 CM FLEXY CHINA 340 GRAM	Rp	90,000
Y-BANNER 60X160 CM FLEXY KOREA 440 GRAM	Rp	105,000
Y-BANNER 80X180 CM FLEXY CHINA 340 GRAM	Rp	110,000
Y-BANNER 80X180 CM FLEXY KOREA 440 GRAM	Rp	125,000

ROLL UP BANNER 60X160 CM FLEXY CHINA 340 GRAM	Rp	215,000
ROLL UP BANNER 60X160 CM FLEXY KOREA 440 GRAM	Rp	230,000
ROLL UP BANNER 80X200 CM FLEXY CHINA 340 GRAM	Rp	240,000
ROLL UP BANNER 80X200 CM FLEXY KOREA 440 GRAM	Rp	260,000
ROLL UP BANNER 85X200 CM FLEXY CHINA 340 GRAM	Rp	250,000
ROLL UP BANNER 85X200 CM FLEXY KOREA 440 GRAM	Rp	270,000
ROLL UP BANNER 120X200 CM FLEXY CHINA 340 GRAM	Rp	450,000
ROLL UP BANNER 120X200 CM FLEXY KOREA 440 GRAM	Rp	500,000
X-BANNER 25X40 CM FLEXY KOREA 440 GRAM	Rp	35,000
X-BANNER 60X160 CM FLEXY CHINA 280 GRAM	Rp	62,000
Y-BANNER 60X160 CM FLEXY CHINA 280 GRAM	Rp	70,000
Y-BANNER 80X180 CM FLEXY CHINA 340 GRAM	Rp	80,000

Tabel II.6 Harga bahan cetakan Indoor (dengan media)

Sumber : Database Perusahaan

INDOOR (DENGAN MEDIA)		
NAMA BAHAN	HARGA/UNIT	
X-BANNER 25X40 CM ALBATROS	Rp	35,000
X-BANNER 60X160 CM ALBATROS	Rp	100,000
Y-BANNER 60X160 CM ALBATROS	Rp	135,000
Y-BANNER 80X180 CM ALBATROS	Rp	155,000
ROLL UP BANNER 60X160 CM ALBATROS	Rp	250,000
ROLL UP BANNER 80X200 CM ALBATROS	Rp	310,000
ROLL UP BANNER 85X200 CM ALBATROS	Rp	320,000
ROLL UP BANNER 120X200 CM ALBATROS	Rp	535,000
BACKWALL 300X300 CM STICKER VYNIL	Rp	4,200,000
BACKWALL 300X400 CM STICKER VYNIL	Rp	4,700,000
STICKER VYNIL +PVC+MAGNET 3X3 M	Rp	2,200,000
STICKER VYNIL +PVC+MAGNET 3X4 M	Rp	3,000,000
EVENT DESK 80X80X40/30CM STICKER VYNIL	Rp	1,250,000
POP-UP TABLE 200X93 CM STICKER VYNIL	Rp	2,000,000
ROLL UP BANNER 150X200 CM ALBATROS INDOOR	Rp	650,000

Tabel II.7 Harga bahan cetakan Eco-solvent (dengan media)**Sumber : Database Perusahaan**

ECO-SOLVENT (DENGAN MEDIA)		
NAMA BAHAN	HARGA/UNIT	
X-BANNER 25X40 CM ALBATROS	Rp	45,000
X-BANNER 60X160 CM ALBATROS	Rp	120,000
Y-BANNER 60X160 CM ALBATROS	Rp	155,000
Y-BANNER 80X180 CM ALBATROS	Rp	175,000
ROLL UP BANNER 60X160 CM ALBATROS	Rp	270,000
ROLL UP BANNER 80X200 CM ALBATROS	Rp	330,000
ROLL UP BANNER 85X200 CM ALBATROS	Rp	340,000
ROLL UP BANNER 120X200 CM ALBATROS	Rp	550,000
BACKWALL 3X3 M STICKER VYNIL	Rp	4,400,000
STICKER VYNIL+PVC+MAGNET 3X4 M	Rp	2,400,000
BACKWALL 3X4 M STICKER VYNIL	Rp	4,900,000
STICKER VYNIL +PVC+MAGNET 3X4 M	Rp	3,200,000
EVENT DESK 80X80X40/30 CM STICKER VYNIL	Rp	1,350,000
POP-UP TABLE 200X93 CM STICKER VYNIL	Rp	2,200,000
X-BANNER 60X160 CM LUSTER	Rp	145,000
Y-BANNER 60X160 CM LUSTER	Rp	180,000
Y-BANNER 80X180 CM LUSTER	Rp	200,000
ROLL UP BANNER 60X160 CM LUSTER	Rp	275,000
ROLL UP BANNER 80X200 CM LUSTER	Rp	335,000
ROLL UP BANNER 85X200 CM LUSTER	Rp	345,000
ROLL UP BANNER 120X200 CM LUSTER	Rp	545,000

Tabel II.8 Harga bahan cetakan Outdoor (paket produk)**Sumber : Database Perusahaan**

OUTDOOR (PAKET PRODUK)		
NAMA BAHAN	HARGA (M2)	
STICKER RITRAMA+IMPRABOARD 3 MM	Rp	150,000
STICKER RITRAMA+IMPRABOARD 5 MM	Rp	224,000
STICKER RITRAMA+IMPRABOARD 3 MM (DUA SISI)	Rp	219,000
STICKER RITRAMA+IMPRABOARD 5 MM (DUA SISI)	Rp	294,000
STICKER RITRAMA+POLYFOAM 5 MM	Rp	150,000
STICKER RITRAMA+POLYFOAM 10 MM	Rp	245,000
STICKER RITRAMA+POLYFOAM 5 MM (DUA SISI)	Rp	219,000
STICKER RITRAMA+POLYFOAM 10 MM (DUA SISI)	Rp	293,000
STICKER CHINA+IMPRABOARD 3 MM	Rp	125,000
STICKER CHINA+IMPRABOARD 5 MM	Rp	196,000
STICKER CHINA+POLUFOAM 5 MM	Rp	125,000
STICKER CHINA+POLUFOAM 10 MM	Rp	210,000

Tabel II.9 Harga bahan cetakan Indoor (paket produk)**Sumber : Database Perusahaan**

INDOOR (PAKET PRODUK)		
NAMA BAHAN	HARGA (M2)	
STICKER VYNIL DAN LAMINATING+IMPRABOARD 3 MM	Rp	206,000
STICKER VYNIL DAN LAMINATING+IMPRABOARD 5 MM	Rp	252,000
STICKER VYNIL DAN LAMINATING+IMPRABOARD 3 MM (SUA SISI)	Rp	263,000
STICKER VYNIL DAN LAMINATING+IMPRABOARD 5 MM (SUA SISI)	Rp	315,000
STICKER VYNIL DAN LAMINATING+POLYFOAM 5 MM	Rp	200,000
STICKER VYNIL DAN LAMINATING+POLYFOAM 10 MM	Rp	270,000
STICKER VYNIL DAN LAMINATING+POLYFOAM 5 MM (DUA SISI)	Rp	313,000
STICKER VYNIL DAN LAMINATING+POLYFOAM 10 MM (DUA SISI)	Rp	405,000

Tabel II.10 Harga bahan cetakan Eco-solvent (paket produk)**Sumber : Database Perusahaan**

ECO-SOLVENT (PAKET PRODUK)		
NAMA BAHAN	HARGA (M2)	
STICKER RITRAMA+IMPRABOARD 3 MM	Rp	188,000
STICKER RITRAMA+IMPRABOARD 5 MM	Rp	266,000
STICKER RITRAMA+IMPRABOARD 3 MM (DUA SISI)	Rp	294,000
STICKER RITRAMA+IMPRABOARD 5 MM (DUA SISI)	Rp	378,000
STICKER RITRAMA+POLYFOAM 5 MM	Rp	188,000
STICKER RITRAMA+POLYFOAM 10 MM	Rp	255,000
STICKER RITRAMA+POLYFOAM 5 MM (DUA SISI)	Rp	294,000
STICKER RITRAMA+POLYFOAM 10 MM (DUA SISI)	Rp	383,000
STICKER VYNIL+IMPRABOARD 3 MM	Rp	206,000
STICKER VYNIL+IMPRABOARD 5 MM	Rp	252,000
STICKER VYNIL+IMPRABOARD 3 MM (DUA SISI)	Rp	263,000
STICKER VYNIL+IMPRABOARD 5 MM (DUA SISI)	Rp	315,000
STICKER VYNIL+POLYVOAM 5 MM	Rp	200,000
STICKER VYNIL+POLYVOAM 10 MM	Rp	27,000
STICKER VYNIL+POLYVOAM 5 MM (DUA SISI)	Rp	313,000
STICKER VYNIL+POLYVOAM 10 MM (DUA SISI)	Rp	405,000
STICKER VYNIL+IMPRABOARD+TALI+FINISHING	Rp	259,000
STICKER CHINA+IMPRABOARD 3 MM	Rp	181,000
STICKER CHINA+IMPRABOARD 5 MM	Rp	224,000
STICKER CHINA+POLYFOAM 5 MM	Rp	175,000
STICKER CHINA+POLYFOAM 10 MM	Rp	240,000

Tabel II.11 Harga bahan cetakan Outdoor (car branding)**Sumber : Database Perusahaan**

OUTDOOR (CAR BRANDING)		
NAMA BAHAN	HARGA (M2)	
FULL BODY MINI BUS (TANPA VARNISH)	Rp	3,850,000
FULL BODY MINI BUS (TANPA VARNOSH, TAPI TERMASUK BONGKAR)	Rp	4,400,000
FULL BODY MINI BUS (DENGAN VARNISH)	Rp	4,400,000
FULL BODY MINI BUS (DENGAN VARNISH & BONGKAR)	Rp	4,950,000
MOBIL BOX (HALF BRANDING)*	Rp	1,650,000
MOBIL BOX (FULL BRANDING)*	Rp	2,200,000

Tabel II.12 Harga bahan cetakan Eco-solvent (car branding)**Sumber : Database Perusahaan**

ECO-SOLVENT (CAR BRANDING)	
NAMA BAHAN	HARGA (M2)
FULL BODY MINI BUS (TANPA VARNISH)	Rp 4,400,000
FULL BODY MINI BUS (TANPA VARNISH,TAPI TERMASUK BONGKAR)	Rp 4,950,000
FULL BODY MINI BUS (DENGAN VARNISH)	Rp 4,950,000
FULL BODY MINI BUS (DENGAN VARNISH & BONGKAR)	Rp 5,500,000
MOBIL BOX (HALF BRANDING)*	Rp 2,200,000
MOBIL BOX (FULL BRANDING)*	Rp 2,750,000

Tabel II.13 Harga bahan cetakan Docuprint**Sumber : Database Perusahaan**

DOCU PRINT	
NAMA BAHAN	HARGA/LEMBAR
ART PAPER	
1-10 LEMBAR	Rp 5,000
11-100 LEMBAR	Rp 2,300
101>	Rp 2,000
ART KARTON	
1-10 LEMBAR	Rp 5,000
11-100 LEMBAR	Rp 2,500
101>	Rp 2,300
MATTE PAPER	
1-10 LEMBAR	Rp 5,000
11-100 LEMBAR	Rp 2,400
101>	Rp 2,200
HVS PAPER	
1-10 LEMBAR	Rp 5,000
11-100 LEMBAR	Rp 2,300
101>	Rp 2,000
STICKER KROMO	
1-10 LEMBAR	Rp 7,000
11-100 LEMBAR	Rp 3,500
101>	Rp 3,000
BW	
1-10 LEMBAR	Rp 7,000
11-100 LEMBAR	Rp 3,500

101>	Rp	3,000
STICKER VYNIL		
1-10 LEMBAR	Rp	15,000
11>	Rp	14,000

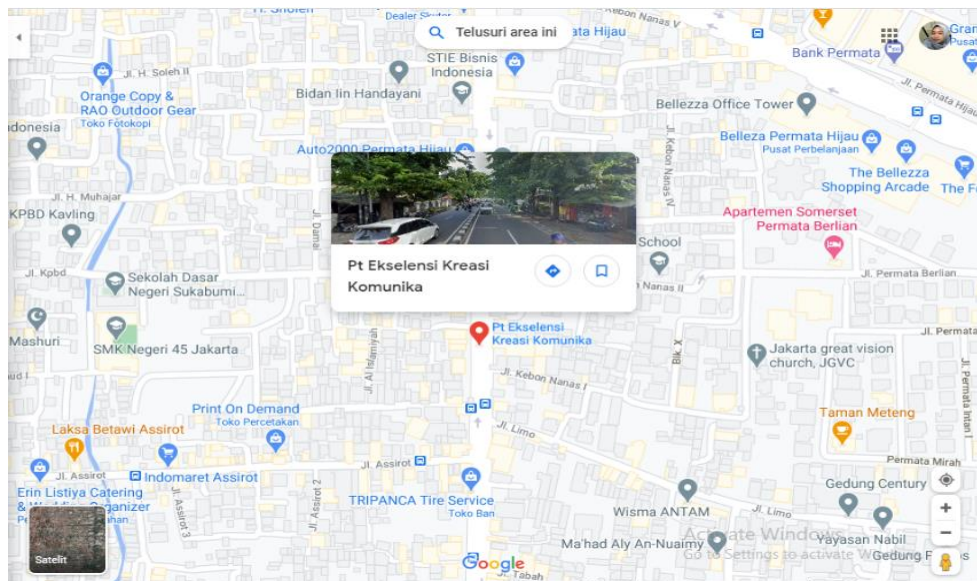
Tabel II.14 Harga bahan cetakan Kartu nama

Sumber : Database Perusahaan

DAFTAR HARGA KARTU NAMA				
NAMA BAHAN	DESKRIPSI	1-2 BOX	3-10 BOX	>10 BOX
ART KARTON	1 SISI	Rp 48,000	Rp 25,000	Rp 16,000
	1 SISI + LAMINATING	Rp 54,000	Rp 28,000	Rp 22,000
	2 SISI	Rp 68,000	Rp 32,000	Rp 26,000
	2 SISI + LAMINATING	Rp 80,000	Rp 48,000	Rp 37,500
BW-(BLUES WHITE)	1 SISI	Rp 56,000	Rp 30,000	Rp 20,000
	2 SISI	Rp 84,000	Rp 40,000	Rp 340,000

3. Tempat (*Place*)

PT Ekselensi Kreasi Komunika berlokasi di Jl. Kebayoran Lama Raya No. 30 A, Kebon Jeruk, Jakarta Barat. Lokasi ini cukup strategis mengingat posisinya yang berada di pinggir jalan raya arah ke Pasar Kebayoran Lama dan Permata Hijau, sehingga mobilitas karyawan dapat berjalan lancar. Untuk sampai di PT EKK dapat diakses melalui kendaraan pribadi ataupun umum. Sebagian besar karyawan menggunakan kendaraan pribadi, ojek online dan juga commuter line untuk pergi bekerja.



Gambar II.8 Lokasi PT Ekselensi Kreasi Komunika.

Sumber : Google Maps

4. Promosi (*Promotion*)

Promosi adalah suatu komunikasi dari penjual dan pembeli yang berasal dari informasi yang tepat yang bertujuan untuk merubah sikap dan tingkah laku pembeli, yang tadinya tidak mengenal menjadi mengenal sehingga menjadi pembeli dan tetap mengingat produk tersebut (*Fajar Laksana, 2008 : 133*). Berdasarkan bauran komunikasi pemasaran kegiatan promosi yang dilakukan PT Ekselensi Kreasi Komunika antara lain :

a. Pemasaran Langsung (*Direct Marketing*)

PT Ekselensi Kreasi Komunika melakukan pemasaran langsung dengan menggunakan media sosial yaitu, website, Instagram, Facebook, Twitter dan Youtube sebagai sarana memasarkan produknya yang diunggah pada sosial media yang biasanya berupa informasi menarik mengenai macam-macam produk dan harga. *Direct marketing* lainnya yang dilakukan oleh PT Ekselensi Kreasi Komunika adalah *E-mail marketing*, yaitu mengirimkan informasi tentang produk dan promo ke alamat-alamat

e-mail perusahaan yang sebelumnya sudah ada di database sistem persero, dan juga menggunakan *Whatsapp business* yang biasanya untuk membroadcast informasi produk dan juga untuk menjawab chat customer secara *fast respon*.

b. Penjualan Perorangan (*Personal Selling*)

Penjualan perorangan ialah penyajian atau persentasi pribadi oleh tenaga penjual perusahaan dengan tujuan menjual dan membina hubungan dengan customer. Biasanya PT Ekselensi Kreasi Komunika sendiri melakukan personal selling dengan mendatangi kantor dan perusahaan ataupun lembaga lainnya, tim marketing PT Ekselensi Kreasi Komunika mendatangi langsung perusahaan dan mempresentasikan produk kepada client, hal ini dijadikan prospek untuk mencari pembeli serta membangun relationship dengan pelanggan. Selain itu menurut PT Ekselensi Kreasi Komunika personal selling juga merupakan sarana untuk media komunikasi, dan memberi informasi mengenai produk-produk yang mereka jual kepada pelanggan secara langsung. Tetapi karena kondisi sekarang yang tidak memungkinkan, perusahaan memutuskan untuk menghentikan sementara kegiatan personal selling demi kebaikan bersama.

c. Periklanan (*Advertising*)

Hal ini juga dirasa penting karena, advertising dapat menciptakan kesadaran dan pengetahuan tentang produk yang sudah ada. Melalui advertising PT Ekselensi Kreasi Komunika berharap dapat memberikan informasi yang relevan dengan produk yang ditawarkan. Media periklanan yang digunakan oleh PT Ekselensi Kreasi Komunika adalah media cetak, seperti flyer yang tersedia di ruang tunggu customer, selain itu mereka juga memasang spanduk, poster dan juga neon box didepan kantor percetakan PT Ekselensi

Kreasi Komunika dan tidak lupa juga memasang iklan di website ataupun internet.

5. Orang/Tenaga (*People*)

Orang merupakan unsur penting dalam kegiatan pemasaran. Untuk mencapai standar yang ditetapkan, metode-metode *recruitment*, pelatihan, pemotivasian, dan penilaian kinerja karyawan tidak dapat dipandang semata-mata sebagai keputusan personalia, semua itu juga merupakan keputusan kegiatan pemasaran. Dalam proses penyaringan karyawan PT Ekselensi Kreasi Komunika merekrut dari segala jenis lapisan elemen pendidikan, seperti lulusan SMA/SMK, Diploma, maupun sarjana yang mencari pengalaman baru setelah mereka lulus yang selanjutnya akan diberikan pelatihan untuk mengasah skill yang mereka miliki serta akan diberikan pelatihan lebih dalam lagi selama 3 bulan sekaligus masa percobaan, dan nantinya selama masa percobaan akan dijelaskan lebih dalam mengenai pekerjaan calon karyawan secara spesifik

6. Proses (*Process*)

Dalam menjalankan pekerjaannya, proses yang dilakukan PT Ekselensi Kreasi Komunika adalah sebagai berikut

- a. Tim divisi *marketing and sales* mempromosikan dan menjual produk kepada konsumennya (*client*)
- b. Tim bertemu secara offline dengan customer yang mendatangi tempat percetakan, atau dapat juga dilakukan secara online dengan tim dan client saling berhubungan/komunikasi via sosial media yang sudah tersedia untuk membahas lebih lanjut terkait produk, material, jumlah, ukuran, kuantitas, desain apa yang akan dipesan
- c. Tim memeriksa ketersediaan inventory dan waiting list cetakan pada sistem aplikasi dan juga waiting list pada bagian desain

- d. Tim kemudian membahas lebih lanjut mengenai detail orderan baik untuk customer online/offline
- e. Tim kemudian membuatkan penawaran harga (*quotation*) untuk *client* berdasarkan permintaan barang
- f. Setelah *client* menyetujui penawaran harga yang telah dibuat, biasanya *client* akan langsung mengirimkan *Purchasing order* (PO) agar pesanan segera diproses
- g. Setelah mendapat lampiran *Purchasing order*, tim akan mengirimkan *invoice* yang sesuai dengan nomer PO agar bisa melakukan penagihan
- h. *Client* PT Ekselensi Kreasi Komunika bisa melakukan pembayaran langsung secara *cash* di tempat percetakan ataupun melalui transfer pada bank yang sudah tertera, dan biasanya untuk *client* PT dapat mengajukan tempo pembayaran
- i. Setelah barang diproses dan selesai, barang bisa diambil ataupun diantar oleh kurir dengan melampirkan kwitansi pelunasan pembayaran percetakan

7. Desain Fasilitas Fisik (*Physical Evidence*)

Desain fasilitas fisik menjadi peran utama dalam proses sosialisasi konsep tentang tujuan perusahaan untuk mengkomunikasikan dalam norma, nilai, peran, perilaku dan pola hubungan antara karyawan dan konsumen. Dalam menjalankan usahanya PT Ekselensi Kreasi Komunika juga memiliki bukti fisik berupa :

- a. Kantor tetap yang berada di Jl. Kebayoran Lama Raya No. 30 A Kel. Sukabumi Selatan Kec. Kebon Jeruk Jakarta Barat sebagai bukti fisik dari usaha percetakannya
- b. Memiliki 7 Ruang kerja yang nyaman, 6 Ruangan untuk kerja, 1 untuk tempat meeting, dan juga ada 1 ruang operator mesin besar, 1 ruang operator mesin kertas, 1 gudang untuk inventory, 1 ruang

finishing (yang semua ruangan dilengkapi AC dan CCTV), 1 dapur, toilet, dan parkir.

- c. Memiliki fasilitas lain untuk mendukung kegiatan PT.Ekselensi Kreasi Komunika seperti 21 perangkat komputer, 3 perangkat printer, internet, mesin fax, mesin fotocopy, 13 telepon kantor, stempel kantor, mesin cetak, mesin laminating, mesin sablon, serta kertas untuk mencetak dokumen.



Gambar II.9 Ruang Meeting PT Ekselensi Kreasi Komunika.

Sumber : Data diolah oleh praktikan



Gambar II.10 Ruang kerja PT Ekselensi Kreasi Komunika.

Sumber : Dokumentasi oleh praktikan



Gambar II.11 Ruang mesin cetak PT Ekselensi Kreasi Komunika.

Sumber : Dokumentasi oleh praktikan

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Pada pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT Ekselensi Kreasi Komunika, pratikan ditempatkan di divisi *sales and marketing*, *Job description* utama dari posisi ini adalah menawarkan produk ke berbagai konsumen ataupun perusahaan, serta membuat rekapitulasi data penjualan dan laporan penjualan. Praktikan mendapat bimbingan langsung oleh Bapak Haykal Aminudin selaku staff divisi *sales and marketing*. Adapun cakupan pekerjaan yang praktikan lakukan selama Praktik Kerja Lapangan (PKL), antara lain :

1. Membuat perhitungan penawaran harga kepada client serta membuat Surat Penawaran Harga
2. Membuat *entry* data penjualan
3. Membuat rekapitulasi penjualan setiap bulannya
4. Membuat laporan penjualan dalam bentuk presentasi
5. Menghubungi customer via whatsapp business/email untuk memfollow-up pesanan
6. Mengikuti meeting sales and marketing

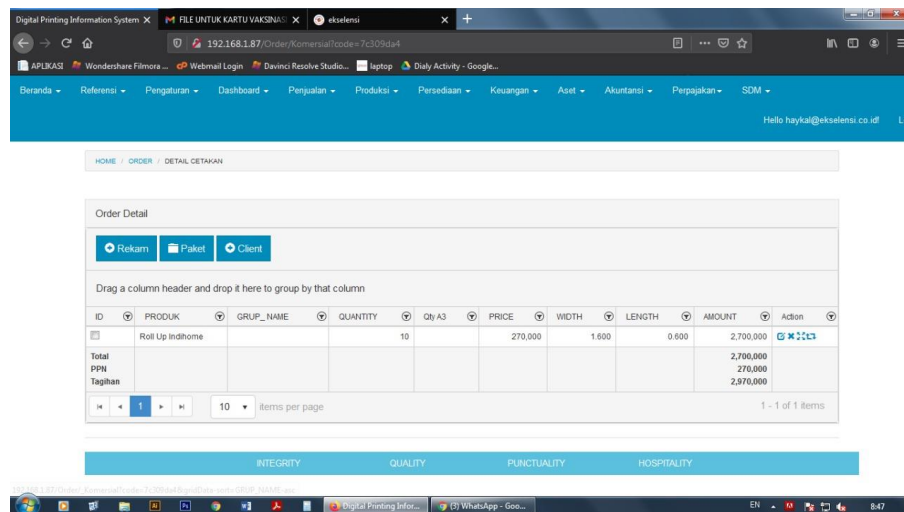
B. Pelaksanaan Kerja

Praktikan melaksanakan Praktikan Kerja Lapangan (PKL) di PT Ekselensi Kreasi Komunika selama 42 hari kerja, terhitung mulai tanggal 1 September 2020 sampai dengan 31 Oktober 2020. Pada hari pertama praktikan diajak oleh Bapak Handoko (Senior *Sales and Marketing*) menuju ruangan divisi *marketing* dan diperkenalkan dengan mentor PKL yaitu Bapak Haykal Aminudin selaku staff *sales and marketing*. Pada hari pertama praktikan mendapat penjelasan mengenai *job description* di divisi *sales and marketing* untuk 42 hari ke depan, selain itu praktikan di kenalkan

dengan rekan-rekan yang berada di divisi marketing yaitu ada Bapak Qodri, Ibu Rina, Ibu Siti, Bapak Agung dan Bapak Bani, setelah itu pratikan diajak berkeliling ke ruangan operator produksi, ke ruang design, ruang finance, gudang dan lainnya serta dikenalkan pada rekan-rekan divis lainnya. Berikut penjelasan terperinci mengenai pekerjaan yang praktikan kerjakan selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT Ekselensi Kreasi Komunika.

1. Membuat perhitungan penawaran harga kepada client serta membuat Surat Penawaran Harga

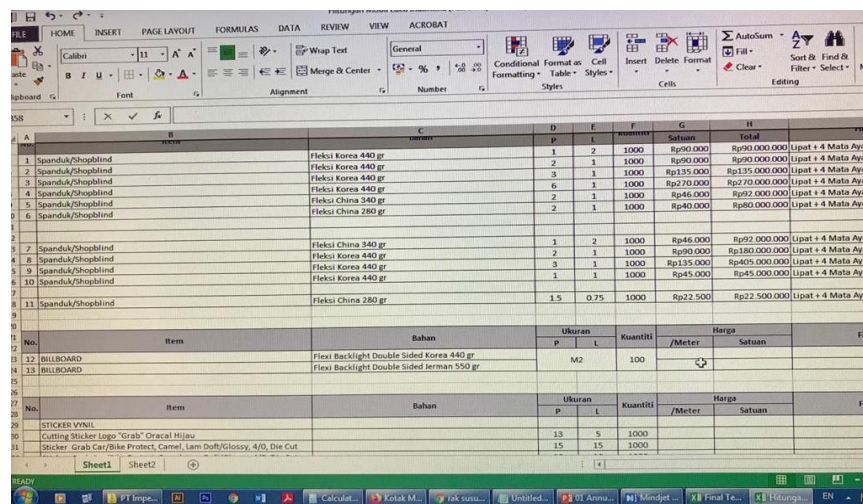
Praktikan diberi arahan oleh Bapak Haykal untuk mempelajari sistem aplikasi untuk dapat menghitung pesanan secara otomatis, sebelum diajarkan membuat penawaran dan quotation praktikan dijelaskan cara menggunakan aplikasi agar memudahkan penghitungan apabila ada customer yang menanyakan harga dengan ukuran yang diinginkan, dikarenakan semua daftar harga dari berbagai jenis item sudah terdapat di sistem aplikasi. Selain itu praktikan juga diajarkan untuk menghitung harga dengan cara manual menggunakan excel apabila ada cetakan yang memiliki spesifikasi dan kuantitas yang berbeda setiap itemnya. Setelah praktikan dapat memahami cara penggunaan aplikasi, praktikan disuruh untuk menangani client yang menanyakan harga desain printing. Setelah praktikan dapat menghitung harga, praktikan langsung diajarkan untuk membuat surat penawaran harga, karena biasanya client PT akan meminta surat penawaran harga secara formalnya.



Gambar III.1 Aplikasi untuk menghitung pesanan.

Sumber : Database perusahaan

Untuk jumlah pesanan yang kuantitas dan spesifikasinya sedikit biasanya langsung dapat dihitung menggunakan sistem aplikasi, tetapi banyak juga client yang memiliki model item dengan spesifikasi yang berbeda, makadari itu praktikan harus menghitungnya secara manual untuk dapat memberikan penawaran harga kepada customer



Gambar III.2 Perhitungan pesanan menggunakan excel.

Sumber : Data diolah oleh praktikan

Setelah berhasil membuat perhitungan, praktikan dapat langsung memfollow up untuk melakukan penawaran harga kepada customer, dan untuk client PT biasanya langsung dibuatkan Surat Penawaran harganya (SPH), agar apabila penawaran diterima pihak *client*, mereka dapat langsung menandatangani SPH dan akan langsung memproses *Purchasing Order* dengan kuantitas dan jumlah harga yang telah di paparkan sebelumnya pada SPH sehingga nantinya perusahaan bisa menerbitkan *invoice* untuk penagihan.

Nomor : PH-013/MKT-EKK/1/IX/2020
Tanggal : 15 September 2020

Kepada Yth.
PT MNC Televisi Indonesia
MNC Studios Kawasan Perkantoran RCTI
Jalan Raya Perjuangan RT.003/RW.010
Kebon Jeruk, Jakarta 11530
u.p. Bapak Agus Saputra
Hal: Penawaran Harga *Digital Printing*

Sehubungan dengan pembicaraan sebelumnya, dapat kami sampaikan penawaran harga Project **"KUIS SECRET CLEAN (FINAL)"** dengan spesifikasi sebagai berikut:

No	Produk Cetak	Ukuran	QTY	Harga	
				Meter	Total
1	HIJAU_STICKER RITRAMA LAMINATING DOFF Spesifikasi : Sticker Ritrama Eco - solvent Finishing : Laminating doff	3.66 x 1 m	1 pcs	Rp99.000/m ²	Rp.362.340
2	BIRU_STICKER RITRAMA LAMINATING DOFF Spesifikasi : Sticker Ritrama Eco - solvent Finishing : Laminating doff	3.66 x 1 m	2 pcs	Rp99.000/m ²	Rp724.680
3	Secret Clean Disinfectant Mockup Kuis Spesifikasi : Sticker Ritrama Eco - solvent Finishing : Laminating doff	1 x 0.6 m	1 pcs	Rp99.000/m ²	Rp59.400
4	Secret Clean Parfum Mockup Kuis Spesifikasi : Sticker Ritrama Eco - solvent Finishing : Laminating doff	1 x 0.6 m	1 pcs	Rp99.000/m ²	Rp59.400
5	Secret Clean _ Spesifikasi : Sticker Ritrama Eco - solvent Finishing : Laminating doff	1 x 0.6 m	1 pcs	Rp99.000/m ²	Rp59.400
6	Secret Clean _ Spesifikasi : Sticker Ritrama Eco - solvent Finishing : Laminating doff	1.60 x 0.6 m	1 pcs	Rp99.000/m ²	Rp95.040
Total :					Rp1.360.260
PPN 10% :					Rp136.026
Total Penagihan :					Rp1.496.286

Dalam hal Bapak menyetujui surat penawaran ini, mohon kiranya untuk dapat menandatangani dan mengirimkannya kembali kepada kami. Pesanan baru bisa kami proses cetak setelah **PO (purchase order)** kami terima. Apabila Bapak masih membutuhkan informasi lebih lanjut, kiranya dapat langsung menghubungi kami melalui nomor seluler: 0821 1200 1264 / 0821 1200 2486 dan email: marketing@ekselensi.co.id, atau melalui nomor telpon maupun alamat email yang tercantum pada cover surat ini.

Gambar III. 3 Surat Penawaran Harga.

Sumber : Database Perusahaan

PURCHASE ORDER
(PO NO. TO BE NOTED ON INVOICE)

Delivered to
Jl. Senopati Raya No. 90
Jakarta Selatan 12190

NPWP :
03.312.8471.1-012-000

Senopati Raya No. 90
Kebayoran baru Jakarta Selatan

Indonesia

THREE BUNS
Burger & Heads.

Page : 1

VENDOR : Ekselensi Sejahtera Amanah CV
Jl. Kebayoran Lama Raya No. 30 A
Sukabumi Selatan, Kebon Jeruk
Jakarta 11560

PO No. : PO202011-01680
Order Date : 03/11/2020
Ordered by : tommy
Delivery Date : 04.11.20
Terms of Payment :

Tel : 021-5481672 Fax :
Attn : Agung
E-mail : ekselensi.digitalprinting@gmail.com

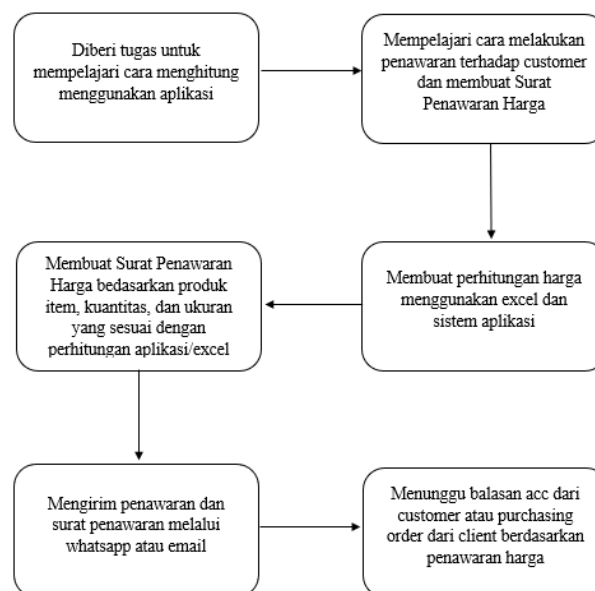
DESCRIPTION	UNIT	QTY	UNIT PRICE	AMOUNT	PR REF
Dept: Service ThreeBun					
1 Paper Bag Takeaway Logo - Three Buns @ 100Pcs	Pcs	2.000,00	1.450,00	2.900.000,00	120-40557
Dept Total			RP	2.900.000,00	
Net Total			RP	2.900.000,00	

DEDDY WHYUDI
PURCHASING

Gambar III.4 Purchasing Order.

Sumber : Database Perusahaan

Berikut adalah alur kegiatan dalam membuat perhitungan penawaran harga kepada client serta membuat Surat Penawaran Harga.



Gambar III.5 Alur perhitungan penawaran harga serta membuat SPH.

Sumber : Data diolah oleh praktikan

2. Membuat entry data penjualan

Menginput *Sales Order* (SO) ke sistem aplikasi merupakan tugas dan tanggung jawab dari *marketing* untuk menerima dan menginput *Sales Order* dengan tujuan, untuk memproses penjualan yang sudah diterima, agar dapat diproses ke bagian desain (yang selanjutnya desain akan membuat batch order), produksi dan *finishing* agar nantinya dapat diterima oleh pelanggan sesuai dengan pesanan. Sebelum mengisi sales order praktikan harus tau berapa waktu yang dibutuhkan untuk bagian produksi dan *finishing* menyelesaikan pekerjaan sebelumnya, karena agar tidak terjadinya penumpukan cetakan di bagian produksi. Sales order merupakan formulir yang berfungsi untuk mencatat pesanan yang diterima dari pelanggan ke bagian marketing.

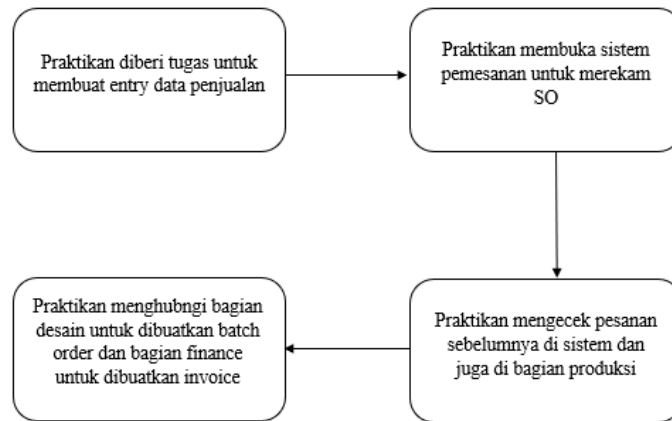
COMPANY_NAME	NUMBER	DATE_T	CLIENT_VENDOR_NAME	MARKETING	AMOUNT	AMOUNT_TAX	Action
PT Ekselensi Kreasi Komunika	SO-2020/10/096	20 Oct 2020	PT Rajawali Citra Televisi Indonesia	Haykal Aminudin	390,580	38,058	
CV Ekselensi Sejahtera Amanah	SO-2020/10/161/ESA	20 Oct 2020	Seruni PS	Hari Handoko	120,000	0	
CV Ekselensi Sejahtera Amanah	SO-2020/10/160/ESA	20 Oct 2020	Roti		12,000	0	
CV Ekselensi Sejahtera Amanah	SO-2020/10/159/ESA	20 Oct 2020	Gaps Production	Haykal Aminudin	30,240	0	
CV Ekselensi Sejahtera Amanah	SO-2020/10/158/ESA	20 Oct 2020	Warrenk MENEMANI		28,000	0	
CV Ekselensi Sejahtera Amanah	SO-2020/10/157/ESA	20 Oct 2020	Eka Wati		140,000	0	
PT Ekselensi Kreasi Komunika	SO-2020/10/093	20 Oct 2020	PT Rajawali Citra Televisi Indonesia	Haykal Aminudin	2,494,800	249,480	
CV Ekselensi Sejahtera Amanah	SO-2020/10/155/ESA	20 Oct 2020	Yulus		36,800	0	
PT Ekselensi Kreasi Komunika	SO-2020/10/091	20 Oct 2020	Yay Baitul Mal Bank Rakyat Indonesia	Haykal Aminudin	137,500	13,750	
CV Ekselensi Sejahtera Amanah	SO-2020/10/153/ESA	20 Oct 2020	Veronica	Agung Karyadi	270,000	0	
	31,637				29,124,880,668	1,770,898,304	

Gambar III.6 Tampilan Sales Order pada aplikasi.

Sumber : Database perusahaan

Setelah Sales order terbit di aplikasi, praktikan langsung menghubungi tim bagian desain untuk membuat batch order, agar pesanan dapat langsung terproses ke bagian operator produksi dan juga finishing. Selain itu praktikan juga langsung meminta tim finance

untuk dibuatkan invoice. Berikut adalah alur kegiatan dalam membuat entry data penjualan.



Gambar III.7 Alur kegiatan dalam membuat entry data penjualan.

Sumber : Data diolah oleh praktikan

3. Membuat Rekapitulasi Penjualan setiap bulannya

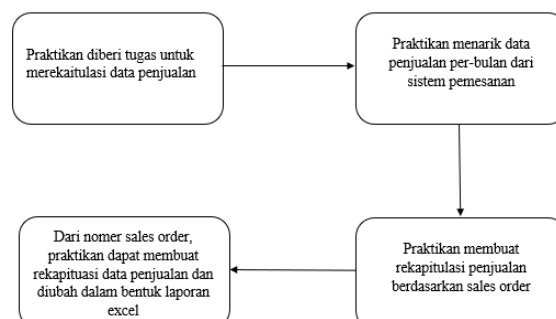
Pada *job desc* tersebut praktikan ditugaskan untuk membantu tim *marketing* merekapitulasi penjualan setiap bulannya, pada bagian ini praktikan diberi tugas untuk melihat dan menarik data dari sistem aplikasi yang kemudian diubah menjadi bentuk laporan yang berisikan informasi penjualan sebagai bahan pencatatan dan analisa penjualan setiap bulan. Pada tugas kali ini praktikan dibimbing oleh Bapak Handoko. Rekapitulasi penjualan pada PT Ekselensi Kreasi Komunika biasanya dilakukan dengan melihat laporan penjualan per-invoicennya setiap bulan, setelah mencari *invoice* pada database maka praktikan dapat melihat rincian penjualan yang tertera secara rinci. Hal ini penting untuk dilakukan karena untuk mengetahui apakah ada penurunan atau peningkatan pada volume penjualan perusahaan, selain itu juga untuk menyamakan data penjualan dengan data pembayaran yang masuk serta tagihan lainnya yang masih tempo pada bagian finance.

No	No SO	Tgl SO	Nama Klien	Proyek	SO Awal	Klien Awal	Pesanan	Nama Produk/Jasa	Lembar	Panjang	Kuantitas	Harga
73	2020092302	23/09/2020	Dika Rahman				Sticker Kromo	DOC-005 Sticker Kromo	32,00	48,00	2	7000
74	2020092304	23/09/2020	Ridwan				Barner Donat Serti	TMO-002 Flery China 340 gram	1,50	0,50	1	23000
75	2020092305	23/09/2020	Muhammad Faruq				Brosur	DOC-001 An Paper	28,70	21,00	50	2300
76	2020092306	23/09/2020	Muhammad Faruq				Ongkos Laminating	ADD DOC-00 Ongkos Laminating	28,70	21,00	50	1500
77	2020092307	23/09/2020	Muhammad Faruq				Ongkos Laminating	ADD DOC-00 Ongkos Finishing Lainnya	28,70	21,00	50	1500
78	2020092308	23/09/2020	Muhammad Faruq				Kartu Nama	DOC-002 An Karton	9,00	5,50	100	5000
79	2020092309	23/09/2020	Muhammad Faruq				Ongkos Laminating Kartu Nama	ADD DOC-00 Ongkos Laminating	9,00	5,50	100	1500
80	2020092310	23/09/2020	Muhammad Faruq				Ongkos Finishing Kartu Nama	ADD DOC-00 Ongkos Finishing Lainnya	9,00	5,50	100	280
81	2020092311	23/09/2020	Ran Triyana				Barner Ayam Dried	TMO-004 Flery Korea 440 gram	1,00	0,50	1	45000
82	2020092312	24/09/2020	Riki				Sticker Logo Naura	DOC-005 Sticker Kromo	32,00	48,00	12	3500
83	2020092313	24/09/2020	Angga Yudha Pratama				Sticker Bakaran Malang Jasi	DOC-005 Sticker Kromo	32,00	48,00	20	3500
84	2020092314	24/09/2020	Yuda Satrio				Logo Kramat	TMO-003 Duraquad Indoor	0,30	0,50	10	150000
85	2020092315	24/09/2020	Redeode Cash	STICKER ID CARD ABOIT			STICKER ID CARD ABOIT	DOC-007 Sticker Vinyl Douc	5,50	8,60	198	8500
86	2020092316	24/09/2020	Redeode Cash	STICKER ID CARD ABOIT			Ongkos Laminating STICKER	ADD DOC-00 Ongkos Laminating	5,50	8,60	198	1500
87	2020092317	24/09/2020	Redeode Cash	STICKER ID CARD ABOIT			Ongkos Potong STICKER	ADD DOC-00 Ongkos Potong Docuprint	5,50	8,60	1	46200
88	2020092318	24/09/2020	Vin To				Sticker Paving Marble	DOC-005 Sticker Kromo	32,00	48,00	20	3500
89	2020092319	24/09/2020	Vin To				Ongkos Potong	ADD DOC-00 Ongkos Potong Docuprint	32,00	48,00	1	20000
90	2020092320	24/09/2020	Gara Production				Signage No A3	PPH-005 Sticker Vinyl dan Polyfoam 5 mm	0,30	0,420	4	200000
91	2020092321	25/09/2020	Angga Dwi Karna				Roll Up Banner Indoor	DM-005 Roll Up Banner 80/60 cm Alabaster	1,00	0,600	1	250000
92	2020092322	25/09/2020	Dhanna				Barner Istanbul	TMO-004 Flery Korea 440 gram	4,30	1,500	1	45000
93	2020092323	25/09/2020	Dhanna				Inventory	IWO-003 Inventory Flery Korea 440 gr	4,30	0,500	1	24000
94	2020092324	25/09/2020	Gara Production				Signage M60	PPH-005 Sticker Vinyl dan Polyfoam 5 mm	0,30	0,420	2	200000
95	2020092325	25/09/2020	Piantha				Sundak Satis	TMEC-003 Sain Catli Ecosolvent	1,00	1,500	1	58000
96	2020092326	25/09/2020	Piantha				Roll Up Banner Monkey Josh	DM-005 Roll Up Banner 80/60 cm Alabaster	1,00	0,600	1	250000
97	2020092327	25/09/2020	Piantha				Menu dan Aklis	DOC-002 An Karton	21,00	29,70	8	5000
98	2020092328	25/09/2020	Piantha				Ongkos Laminating	ADD DOC-00 Ongkos Laminating	21,00	29,70	8	1500

Gambar III.8 Rekap Sales Order.

Sumber : Database Perusahaan diolah oleh praktikan

Selain itu rekapitulasi penjualan setiap bulan juga penting untuk pengambilan keputusan dalam pembelian bahan baku, karena dari laporan tersebut akan dilihat manakah item produk yang paling banyak terjual (*indoor, outdoor, ecosolvent, docuprint dll*), sehingga nantinya untuk pembelian bahan baku juga dapat diperhitungkan agar tidak adanya penumpukan di gudang. Berikut adalah alur kegiatan dalam rekapitulasi data penjualan.

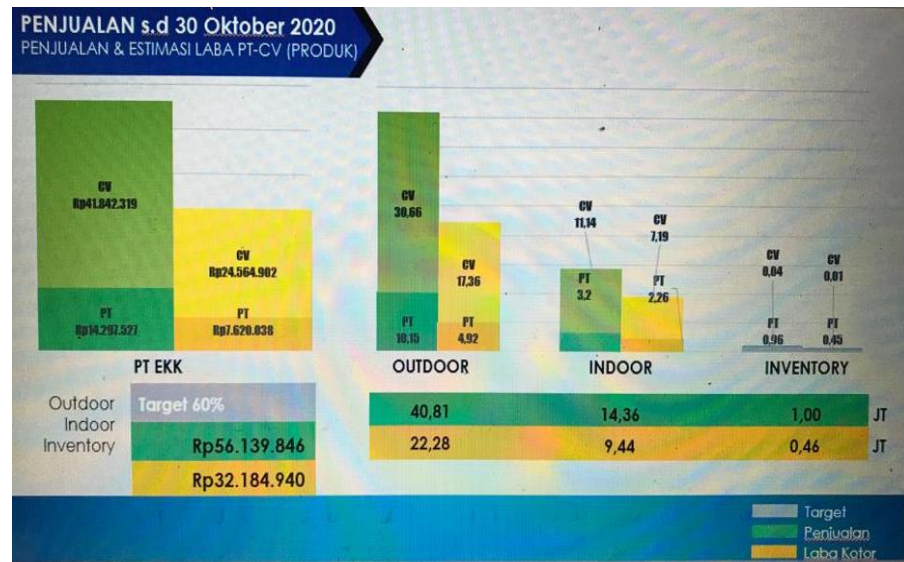


Gambar III.9 Alur kegiatan dalam Rekapitulasi data penjualan.

Sumber : Data diolah oleh praktikan

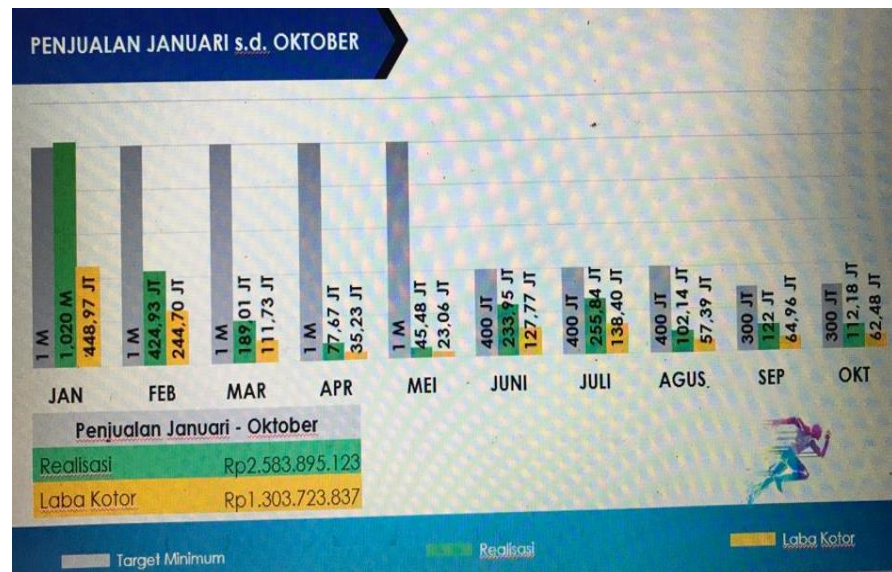
4. Membuat laporan penjualan dalam bentuk presentasi

Setelah praktikan dapat membuat rekapitulasi penjualan, selanjutnya setiap akhir bulan praktikan diminta untuk membantu Bapak Haykal membuat laporan penjualan dalam bentuk presentasi untuk disajikan menjadi materi meeting bulanan tim *marketing*. Di bagian ini, praktikan diajarkan cara menghitung total penjualan yang ada beserta laba yang di dapat dari data rekapitulasi penjualan bulanan. Selanjutnya praktikan diminta untuk membantu membuat presentase penjualan yang didalamnya menjelaskan berapa pendapatan penjualan yang di dapat per bulannya, beserta estimasi laba per produk dalam bentuk grafik presentasi. Setelah itu nantinya akan digabungkan dan dibuat perbandingan dengan bulan yang sebelumnya, berdasarkan laporan tersebut dapat dilihat apakah sudah sesuai target penjualan atau belum, apakah penjualan meningkat atau menurun dan sebagainya.



Gambar III.10 Presentasi laporan penjualan per bulan.

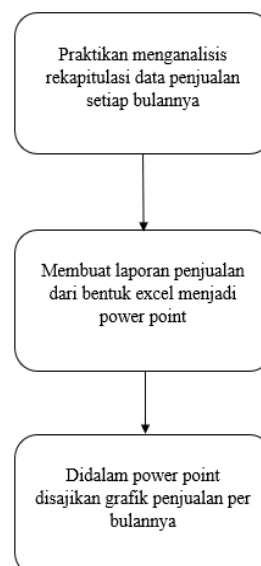
Sumber : Database perusahaan diolah oleh praktikan



Gambar III.11 Perbandingan presentasi laporan penjualan per bulan.

Sumber : Database perusahaan diolah oleh praktikan

Berikut adalah alur kegiatan dalam Membuat laporan penjualan dalam bentuk presentasi.

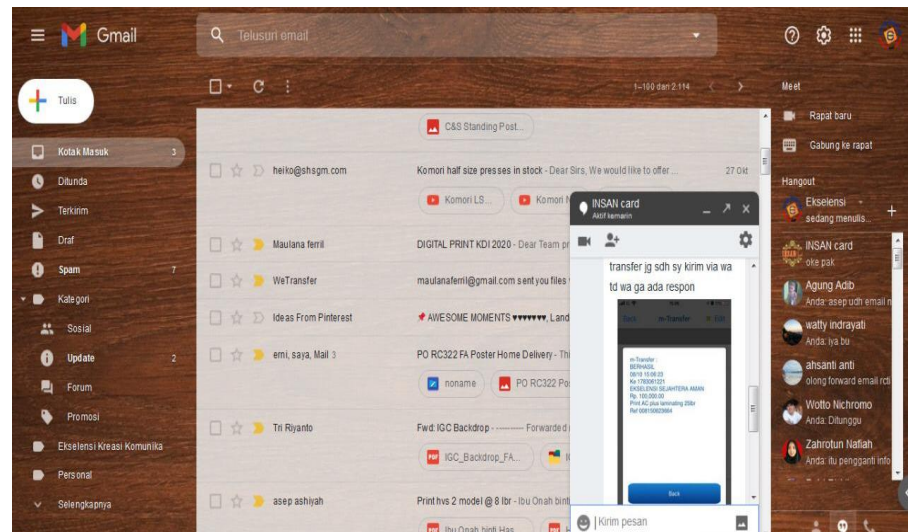


Gambar III.12 Alur kegiatan dalam membuat laporan presentasi.

Sumber : Data diolah oleh praktikan

5. Menghubungi customer via whatsapp business atau e-mail untuk mem-follow-up pesanan

Job desc lain yang dilakukan praktikan ialah diminta untuk menjadi admin untuk membantu menghubungi atau memfollow-up pesanan *customer*. Tugas praktikan ialah melayani *customer* apabila ada *customer* yang menanyakan jenis-jenis produk, praktikan harus bisa menjawab pertanyaan secara rinci (berikut bahan dan ukuran), dan juga praktikan harus bisa memfollow up pesanan agar produk yang dipesan dapat sesuai dengan permintaan. Selain itu pada *job desc* ini praktikan juga harus bisa menawarkan produk dan melayani dengan baik pelanggan online maupun offline. Tidak hanya menerima orderan, tetapi praktikan harus bisa menangani apabila ada customer yang komplain terhadap hasil cetakan yang dibuat, apabila pada outputnya terdapat cacat atau kesalahan dari pihak perusahaan.



Gambar III.13 E-mail marketing dengan customer.

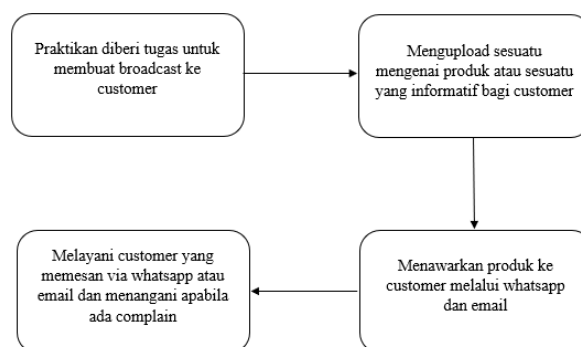
Sumber : Database perusahaan



Gambar III.14 Whatsapp business dengan customer.

Sumber : Database perusahaan

Selain itu praktikan juga ditugaskan untuk membuat *broadcast* ataupun membuat status di media social mengenai jam operasional percetakan, info produk dan yang lainnya. Tujuannya agar terdapat product knowledge yang bisa customer ketahui sebelum memesan, dan juga dapat memaparkan hal yang informatif. Berikut adalah alur kegiatan praktikan dalam menghubungi customer via whatsapp business atau e-mail untuk mem-follow-up pesanan.

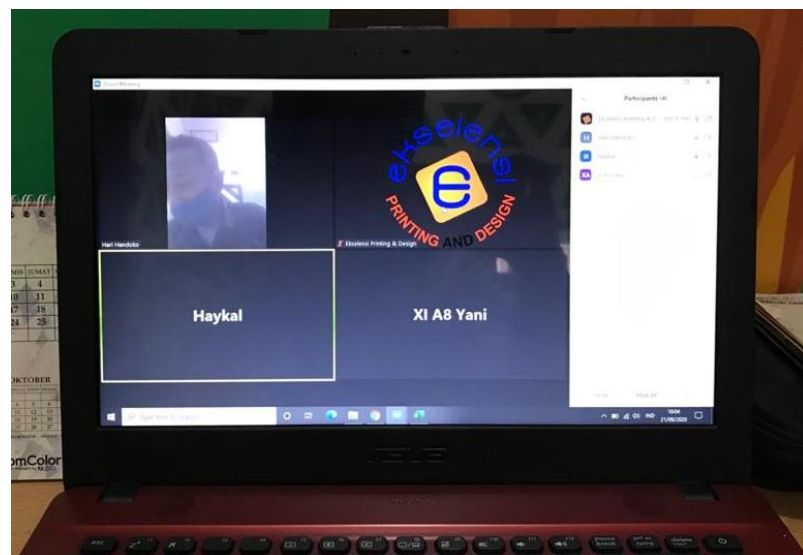


Gambar III.15 Alur praktikan follow up pesanan

Sumber : Database perusahaan

6. Mengikuti meeting Sales and Marketing

Dalam kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL), praktikan mendapat kesempatan untuk ikut dalam agenda meeting laporan penjualan produk yang dilakukan secara virtual melalui aplikasi zoom dengan para atasan dan *staff marketing* yang lainnya, dimana materi yang disampaikan adalah presentase laporan penjualan yang telah praktikan buat bersama dengan bapak Haykal. Pada agenda meeting tersebut membahas mengenai penjualan yang didapat selama bulan tersebut, saya sebagai praktikan diberi kesempatan untuk mencoba mempresentasikan laporan penjual per-produk yang telah saya buat. Selain itu dalam kegiatan meeting praktikan juga berperan sebagai notulensi yang membuat catatan tertulis mengenai kegiatan rapat yang sedang berlangsung serta membuat tambahan mengenai hal-hal yang kurang pada rapat kali ini, agar dapat diperbaiki di rapat yang selanjutnya. Selain itu, praktikan juga diajak untuk ikut *brainstorming* dengan para staff marketing lainnya untuk membahas strategi penjualan dan juga promosi melalui *social media*.



Gambar III.16 Zoom Meeting Marketing.

Sumber : Database perusahaan

C. Kendala yang dihadapi

Selama melaksanakan praktik kerja lapangan di PT Ekselensi Kreasi Komunika pada divisi Sales and Marketing, terdapat beberapa kendala yang praktikan alami, baik kendala pada saat mencari tempat PKL maupun kendala yang terjadi di lingkungan tempat praktikan melaksanakan PKL. Adapun kendala-kendala yang dihadapi tersebut antara lain :

1. Pada saat praktikan ingin mencari tempat PKL bertepatan dengan keadaan yang sedang tidak baik-baik saja, dikarenakan sedang terjadi wabah virus covid19 yang menyebabkan banyak perusahaan harus mempekerjakan karyawannya dari rumah (work from home) oleh karena itu banyak kantor yang tutup, sehingga membuat praktikan kesulitan mencari tempat PKL di era pandemi seperti ini karena adanya pembatasan sosial berskala besar (PSBB).
2. Pada saat melakukan PKL banyak bahasa yang menurut praktikan asing di dengar, sehingga praktikan harus sering melihat catatan/list produk agar tidak terjadi kesalahan
3. Pada minggu pertama, praktikan kesulitan untuk berkomunikasi dengan karyawan-karyawan lain, karena terkadang karyawan sibuk dengan pekerjaannya masing-masing, sehingga praktikan segan untuk bertanya ataupun berkomunikasi
4. Pemberian tugas yang tidak rutin sehingga praktikan terkadang tidak memiliki kegiatan di waktu tertentu

D. Cara Mengatasi Kendala

Meskipun praktikan menghadapi beberapa kendala selama melaksanakan PKL, praktikan tetap berusaha dengan berbagai cara untuk mengatasi kendala-kendala tersebut agar praktikan tetap bisa menjalankan PKL dengan sebaik-baiknya. Adapun beberapa cara yang dilakukan praktikan yaitu :

1. Walaupun praktikan tidak bisa mencari tempat PKL dengan mendatangi kantornya secara langsung, praktikan tetap berusaha

mencari informasi melalui social media ataupun website resmi perusahaan atau persero yang biasanya membuka tempat PKL bagi mahasiswa. Selain itu praktikan juga mencari informasi tempat PKL kepada teman-teman praktikan, baik di dalam kampus maupun di luar kampus, bertanya kepada kakak tingkat yang sebelumnya sudah menjalankan PKL, dan menanyakan informasi melalui keluarga dan orang-orang terdekat praktikan. Dan juga praktikan selalu mengapply apabila ada lowongan magang baik dari situs pencari kerja maupun informasi dari instagram yang berisikan job seeker yang mencari mahasiswa magang.

2. Agar praktikan mengerti bahasa yang menurut praktikan asing di dengar, praktikan sering bertanya kepada pembimbing ataupun kepada karyawan yang bekerja di divisinya, selain itu praktikan juga diberikan daftar sampel bahan beserta ukuran dan daftar harganya untuk dapat dipelajari, hal itu bertujuan agar praktikan cepat mengerti dan secepatnya bisa membantu divisi sales and marketing untuk melayani customer, selain itu praktikan juga mencatat di notes, apabila ada cara-cara yang harus praktikan pahami agar tidak lupa.
3. Pada minggu pertama kegiatan PKL, praktikan merasa sulit untuk beradaptasi dan berkomunikasi dengan karyawan yang lainnya, tetapi praktikan tetap berusaha mencoba berkomunikasi apabila karyawan sedang tidak sibuk atau untuk menghilangkan rasa segan praktikan juga ikut bergabung dengan karyawan yang lain pada saat jam istirahat, hal ini dilakukan agar praktikan dapat merasa dekat dengan para karyawan sehingga dapat mengurangi rasa segan yang nantinya akan membuat praktikan lebih nyaman apabila ingin bertanya mengenai sesuatu atau terjadi suatu kendala. Karena komunikasi merupakan suatu proses yang penting, karena dapat berhubungan satu sama lain serta akan mempermudah dalam pencapaian suatu pekerjaan.
4. Di saat praktikan tidak mendapatkan tugas oleh pembimbing, praktikan selalu berinisiatif untuk menawarkan bantuan agar mendapat pekerjaan.

Dengan hal tersebut, praktikan akan mendapat tugas oleh pembimbing karena telah berinisiatif terlebih dahulu, baik tugas itu yang sifatnya membantu divisi bagian sales and marketing ataupun di divisi lain.

BAB IV

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Program Praktik Kerja Lapangan (PKL) adalah sebuah program kegiatan yang diwajibkan bagi para mahasiswa/i, untuk mengamati dunia kerja yang sebenarnya dan berdampak positif karena dapat meningkatkan wawasan, pengetahuan, dan pengalaman untuk mahasiswa. Selain itu, mahasiswa bisa mendapatkan tempat untuk mengaplikasikan teori-teori yang diterima saat proses pembelajaran ketika di bangku perkuliahan sesuai dengan keahlian dan bidang studinya yang akan diterapkan ke dalam dunia kerja. Praktikan telah menyelesaikan kewajiban Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang dilaksanakan selama 42 hari kerja, yang terhitung sejak 1 September 2020 sampai 30 Oktober 2020 di PT Ekselensi Kreasi Komunika yang ditempatkan pada divisi sales and marketing. Adapun kesimpulan yang praktikan dapat setelah melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) yaitu:

1. Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan pada divisi sales and marketing pada perusahaan PT Ekselensi Kreasi Komunika, divisi ini sangat sesuai dengan konsentrasi praktikan yang sedang praktikan jalani yaitu konsentrasi Pemasaran pada Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta. Sehingga praktikan memperoleh pengetahuan dan pengalaman kerja secara nyata, mengenai proses pemasaran.
2. Praktikan mendapatkan kesempatan untuk meningkatkan keterampilan, kemampuan dan wawasan dalam pekerjaan yang praktikan lakukan selama Praktik Kerja Lapangan (PKL) adapun tugas praktikan selama melaksanakan PKL pada divisi sales and marketing di PT Ekselensi Kreasi Komunika ialah :
 - a. Membuat perhitungan penawaran harga kepada client serta membuat Surat Penawaran Harga

- b. Membuat entry data penjualan
 - c. Mmembuat rekapitulasi penjualan setiap bulannya
 - d. Membuat laporan penjualan dalam bentuk presentasi
 - e. Menghubungi customer via whatsapp business atau email untuk memfollow-up pesanan
 - f. Mengikuti meeting sales and marketing
3. Dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL), praktikan membandingkan dan menerapkan teori-teori yang didapatkan pada masa perkuliahan yang sesuai dengan praktik di dunia kerja yang telah dilakukan. Hal tersebut praktikan lakukan dari berbagai macam tanggung jawab dan tugas yang diberikan oleh praktikan dapatkan selama Praktik Kerja Lapangan (PKL), sehingga dapat disimpulkan terdapat kesesuaian teori yang praktikan dapatkan di bangku perkuliahan dengan yang praktikan dapatkan selama menjalani Praktik Kerja Lapangan (PKL).
 4. Praktikan mendapatkan kesempatan untuk mengasah pola pikir, kreativitas dan keberanian yang sangat diperlukan dlaam dunia kerja yang nyata, dan mencari solusi dengan mengatasi permasalahan nyata yang ada selama praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan.
 5. Selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT Ekselensi Kreasi Komunika, praktikan dapat meraskan suasana dunia kerja yang sesungguhnya dengan sangat baik, hal ini dapat terjadi karena praktikan merasa nyaman berada dalam lingkungan PT Ekselensi Kreasi Komunika

B. Saran

Setelah menjalani secara langsung kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada PT Ekselensi Kreasi Komunika, maka praktikan ingin memberikan beberapa saran dan masukan yang diharapkan dapat

bermanfaat untuk pihak PT Ekselensi Kreasi Komunika, Universitas Negeri Jakarta, dan para mahasiswa yang akan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL)

1. Saran untuk PT Ekselensi Kreasi Komunika

- a. Diharapkan kedepannya untuk mampu memberikan fasilitas yang lebih baik lagi berkaitan dengan pelaksanaan kegiatan Praktik Kerja Lapangan, sehingga dapat memberikan kesempatan kepada calon mahasiswa PKL untuk dapat melaksanakan PKL di PT Ekselensi Kreasi Komunika.
- b. Diharapkan PT Ekselensi Kreasi Komunika memberikan penjelasan penanggung jawaban tugas atau daily worker mengenai apa yang harus dikerjakan oleh mahasiswa magang yang mengikuti Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang sesuai dengan bidangnya dan memberikan penjelasan manfaat dari pekerjaan tersebut.

2. Saran untuk Universitas Negeri Jakarta

- a. Pihak Fakultas Ekonomi khususnya Program Studi S1 Manajemen dapat memberikan informasi yang lebih intens kepada mahasiswa yang akan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL), sehingga mahasiswa tidak merasa kebingungan untuk melakukan kegiatan PKL.
- b. Menambah kerja sama dengan perusahaan untuk menjadi tempat rekomendasi bagi mahasiswa yang akan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL).

3. Saran untuk Mahasiswa

- a. Mahasiswa sebaiknya lebih aktif lagi dan mulai mencari informasi mengenai tempat Praktik Kerja Lapangan (PKL) minimal 1 semester sebelum melaksanakan PKL, sehingga mahasiswa tidak perlu membuang banyak waktu untuk mencari tempat magang.

- b. Persiapkan berkas yang dibutuhkan untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) dan pahami prosedur pengurusan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL).
- c. Persiapkan diri dan memahami hal apa saja yang harus dikerjakan di tempat PKL dan pastikan tempat Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang dipilih sesuai dengan konsentrasi mahasiswa.
- d. Bersikaplah terbuka dan jangan menutup diri ketika melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL), jangan malu untuk memulai berkomunikasi ataupun bertanya kepada siapapun, serta perluaslah jaringan pergaulan karena akan bermanfaat untuk kemudian hari.

DAFTAR PUSTAKA

- FE-UNJ (2012). *Revisi Pedoman PKL 2020*. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
http://fe.unj.ac.id/wp-content/uploads/2015/05/PEDOMAN-PRAKTIK-KERJA-LAPANGAN_0.pdf
(Diakses pada 26 Oktober 2020)
- Kotler, Phillip, & Amstrong. (2001). *Prinsip-prinsip Pemasaran Edisi Kedelapan*. Jakarta: Erlangga.
- Laksana, F. (2008). *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Market Growth Industri Percetakan (2013 & 2014)
www.kemenprin.go.id
(Diakses pada 5 Oktober 2020)
- PT. Ekselensi Kreasi Komunika. Tentang kami. Profil Perusahaan. 2015
<https://ekselensi.co.id/v1/tentang-ekselensi/>
(Diakses pada 15 November 2020)
- PT. Ekselensi Kreasi Komunika. Tentang kami. Produk dan Jasa. 2015
<https://ekselensi.co.id/v1/produkdanjasa/>
(Diakses pada 15 November 2020)
- PT. Ekselensi Kreasi Komunika. Tentang kami. Beranda. 2015
<https://ekselensi.co.id/v1/>
(Diakses pada 15 November 2020)
- Riyono, Gigih Erlik. (2016). Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Promosi dan Brand Image terhadap keputusan pembelian Produk Aqua. *JURNAL STIE SEMARANG*, 97-98.
<https://media.neliti.com/media/publications/133954-ID-pengaruh-kualitas-produk-harga-promosi-d.pdf>
(Diakses pada 17 November 2020)
- Tjiptono, & Fandy. (2011). *Pemasaran Jasa*. Yogyakarta: Bayumedia.

LAMPIRAN

Lampiran 1 : Surat Permohonan Izin Praktik Kerja Lapangan (PKL)



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

Kampus Universitas Negeri Jakarta, Jl. Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon: Rektor : 4893854, WR.I : 4895130, WR.II : 4893018, WR.III : 4892926, WR.IV : 4893082
BUK : 4750930, Bag. Kepegawaian : 4890536, Bag. UHT : 4893726, Bag. BSN : 4891838
BAKHLUM : 4799081, Bag. Akademik dan kerjasama / Humas : 4898486 Bag. Kemahasiswaan
Biro Keuangan : 4755118, Bag. Keuangan : 4892434, Bag. Akuntansi dan Pelaporan : 4755118, Bag. Perencanaan : 4755118
Laman : www.unj.ac.id

Nomor : 4652/UN39.12/KM/2020
Lamp. : 1 lembar
Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan

6 Agustus 2020

Yth. Human Resource Development
PT. Ekselensi Kreasi Komunika
Jl. Kebayoran Lama Raya No.30 A
Jakarta Selatan

Kami mohon kesediaan Saudara untuk dapat menerima Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :

Nama : Fikka Diaz Azzahra
Nomor Registrasi : 1705617046
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
No. Telp/HP : 087889948910

Untuk dapat mengadakan Praktek Kerja Lapangan pada tanggal 1 September – 30 Oktober 2020 guna mendapatkan data yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah.

Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.




Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan,
dan Hubungan Masyarakat

Woro Sasmoyo, SH
NIP. 19630403 198510 2 001

Tembusan :
1. Dekan Fakultas Ekonomi
2. Koordinator Prodi Manajemen

Lampiran 2 : Surat Persetujuan Praktik Kerja Lapangan (PKL)

- ✓ Integrity
- ✓ Quality
- ✓ Punctuality
- ✓ Hospitality



Nomor : SK-004/XLNC/VIII/2020
 Lampiran : 1 (satu) lembar
 Hal : Kerja Praktek


Yth.
 Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan, dan Hubungan Masyarakat
 Universitas Negeri Jakarta
 Di
 Jakarta

Berkenaan dengan surat Saudara No.4652/UN39.12/KM/2020, tanggal 06 Agustus 2020, hal Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan, pada prinsipnya kami menerima mahasiswa tersebut untuk kerja praktek di bagian Marketing dan Pemasaran PT Ekselensi Kreasi Komunika. Untuk kelancaran pelaksanaan Kerja Praktek, disampaikan hal-hal sebagai berikut :

1. Selama melaksanakan Kerja Praktek, harus mengikuti ketentuan dan aturan yang berlaku
2. Jam Kerja Praktek: Hari Senin sampai dengan Jumát dari pukul 09.00 s.d 17.30 dengan waktu istirahat 1 (satu) jam.
3. Tidak menuntut uang transport dan uang makan.
4. Surat Keterangan Pelaksanaan Kerja Praktek akan diberikan setelah selesai melaksanakan Kerja Praktek selama 2 (dua) bulan, terhitung sejak tanggal 01 September – 30 Oktober 2020.

Atas perhatian dan kerjasama yang baik disampaikan terima kasih.

Jakarta, 02 September 2020



Moch. Hikmawan
 Direktur Utama

PT Ekselensi Kreasi Komunika
 Jalan Kebayoran Lama Raya No. 30A
 Jakarta 11560

021 - 5481672 (Hunting) ☎
 marketing@ekselensi.co.id, pesanan@ekselensi.co.id ✉
 www.ekselensi.co.id 🌐


Lampiran :

DAFTAR NAMA MAHASISWA
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
KERJA PRAKTEK DI BAGIAN MARKETING DAN PEMASARAN
PT EKSELENSI KREASI KOMUNIKA
01 SEPTEMBER – 30 OKTOBER 2020

NO	NPM	NAMA
1	1705617046	FIKKA DIAZ AZZAHRA

Lampiran 3 : Surat Keterangan Selesai Praktik Kerja Lapangan (PKL)

- ✓ Integrity
- ✓ Quality
- ✓ Punctuality
- ✓ Hospitality



SURAT KETERANGAN

Nomor: SSDM-001/EKK/XI/2020

Yang bertanda tangan dibawah ini Direktur Sumber Daya Manusia dan Umum menerangkan bahwa:


Nama	: Fikka Diaz Azzahra
Program Studi	: S1 Manajemen
Universitas	: Universitas Negeri Jakarta
NIM	: 1705617046

Telah melaksanakan Kerja Praktek/Magang di PT Ekselensi Kreasi Komunka Divisi Marketing pada tanggal 01 September s.d. 30 Oktober 2020.

Demikian Surat Keterangan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 18 November 2020

Direktur Sumber Daya Manusia dan Umum



Moch. Hikmawan

PT Ekselensi Kreasi Komunka


Jalan Kebayoran Lama Raya No. 30A
Jakarta 11560

021 - 5481672 (Hunting) ☎

marketing@ekselensi.co.id, pesanan@ekselensi.co.id ✉


www.ekselensi.co.id 🌐

Lampiran 4 : Daftar Hadir Praktik Kerja Lapangan (PKL)



Building Future Leaders

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fe.unj.ac.id

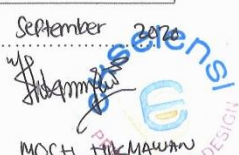


AN ISO 9001:2015 CERTIFIED COMPANY


**DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS**

Nama : Fikro Dlat Azzahra
 No. Registrasi : 1905617046
 Program Studi : SI Manajemen
 Tempat Praktik : PT. Ekselensi kreasi pemurika
 Alamat Praktik/Telp : Jl. Kebayoran lama Raya No. 30 A

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Selasa, 1 September 2020	1. <u>[Signature]</u>	
2.	Rabu, 2 September 2020	2. <u>[Signature]</u>	
3.	Kamis, 3 September 2020	3. <u>[Signature]</u>	
4.	Jumat, 4 September 2020	4. <u>[Signature]</u>	
5.	Senin, 7 September 2020	5. <u>[Signature]</u>	
6.	Selasa, 8 September 2020	6. <u>[Signature]</u>	
7.	Rabu, 9 September 2020	7. <u>[Signature]</u>	
8.	Kamis, 10 September 2020	8. <u>[Signature]</u>	
9.	Jumat, 11 September 2020	9. <u>[Signature]</u>	
10.	Senin, 14 September 2020	10. <u>[Signature]</u>	
11.	Selasa, 15 September 2020	11. <u>[Signature]</u>	
12.	Rabu , 16 September 2020	12. <u>[Signature]</u>	
13.	Kamis, 17 September 2020	13. <u>[Signature]</u>	
14.	Jumat, 18 September 2020	14. <u>[Signature]</u>	
15.	Senin, 21 September 2020	15. <u>[Signature]</u>	

Jakarta, 21 September 2020
 Penilai, [Signature]


Catatan :

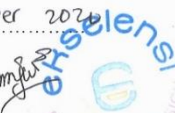

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
 Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
 Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
 Laman: www.fec.unj.ac.id

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
... SKS

Nama : Firra Diaz Az Zahra
 No. Registrasi : 1705617046
 Program Studi : SI Manajemen
 Tempat Praktik : PT. Bselensi Kreasi Komunitas
 Alamat Praktik/Telp : Jl. Kebayoran Lama Raya
No. 30 A

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Selasa, 22 September 2020	1. <u>[Signature]</u>	
2.	Rabu, 23 September 2020	2. <u>[Signature]</u>	
3.	Kamis, 24 September 2020	3. <u>[Signature]</u>	
4.	Jumat, 25 September 2020	4. <u>[Signature]</u>	
5.	Senin, 28 September 2020	5. <u>[Signature]</u>	
6.	Selasa, 29 September 2020	6. <u>[Signature]</u>	
7.	Rabu, 30 September 2020	7. <u>[Signature]</u>	
8.	Kamis, 1 Oktober 2020	8. <u>[Signature]</u>	
9.	Jumat, 2 Oktober 2020	9. <u>[Signature]</u>	
10.	Senin, 5 Oktober 2020	10. <u>[Signature]</u>	
11.	Selasa, 6 Oktober 2020	11. <u>[Signature]</u>	
12.	Rabu, 7 Oktober 2020	12. <u>[Signature]</u>	
13.	Kamis, 8 Oktober 2020	13. <u>[Signature]</u>	
14.	Jumat, 9 Oktober 2020	14. <u>[Signature]</u>	
15.	Senin, 12 Oktober 2020	15. <u>[Signature]</u>	

Jakarta, 12 Oktober 2020
 Penilai, [Signature]


 MOCHA FUCMAKATUN

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fe.unj.ac.id

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : Fikka Dita Azahra
No. Registrasi : 1905619046
Program Studi : SI Manajemen
Tempat Praktik : PT. Eksekusi Kreasi Kemintika
Alamat Praktik/Telp : Jl. Kebayoran Lama Kav 4
No. 30 A


NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Selasa, 13 Oktober 2020	1. <i>[Signature]</i>	
2.	Rabu, 14 Oktober 2020	2. <i>[Signature]</i>	
3.	Kamis, 15 Oktober 2020	3. <i>[Signature]</i>	
4.	Jumat, 16 Oktober 2020	4. <i>[Signature]</i>	
5.	Senin, 19 Oktober 2020	5. <i>[Signature]</i>	
6.	Selasa, 20 Oktober 2020	6. <i>[Signature]</i>	
7.	Rabu, 21 Oktober 2020	7. <i>[Signature]</i>	
8.	Kamis, 22 Oktober 2020	8. <i>[Signature]</i>	
9.	Jumat, 23 Oktober 2020	9. <i>[Signature]</i>	
10.	Senin, 26 Oktober 2020	10. <i>[Signature]</i>	
11.	Selasa, 27 Oktober 2020	11. <i>[Signature]</i>	
12.	Jumat, 30 Oktober 2020	12. <i>[Signature]</i>	
13.		13.	
14.		14.	
15.		15.	

Jakarta, 30 Oktober 2020
Penilai,

[Signature]
MOCH Fikmah

Catatan :

Lampiran 5 : Lembar Penilaian Praktik Kerja Lapangan (PKL)




Building Future Leaders

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI

UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fe.unj.ac.id



AN ISO 9001:2015 CERTIFIED COMPANY

PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PROGRAM SARJANA (S1)
..... SKS

Nama : Firka Diaz Arzahro
No.Registrasi : 1705619046
Program Studi : SI. Manajemen
Tempat Praktik : PT. Ekselensi Kreasi Komunikasi
Alamat Praktik/Telp : Jl. Kebayoran Lama Raya
No. 30 A

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 46-100	KETERANGAN				
1	Kehadiran	97	1. Keterangan Penilaian :				
2	Kedisiplinan	95	Skor Nilai Bobot				
3	Sikap dan Kepribadian	97	86-100 A 4				
4	Kemampuan Dasar	95	81-85 A- 3,7				
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	96	76-80 B+ 3,3				
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	95	71-75 B 3,0				
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	95	66-70 B- 2,7				
8	Aktivitas dan Kreativitas	96	61-65 C+ 2,3				
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	96	56-60 C 2,0				
10	Hasil Pekerjaan	97	51-55 C- 1,7				
			46-50 D 1				
			2. Alokasi Waktu Praktik :				
			2 sks : 90-120 jam kerja efektif				
			3 sks : 135-175 jam kerja efektif				
			Nilai Rata-rata :				
			$\frac{959}{10 \text{ (sepuluh)}} = 95,9$				
			Nilai Akhir :				
			<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center; padding: 5px;">96</td> <td style="width: 50%; text-align: center; padding: 5px;">sembilan puluh enam</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center; padding: 5px;">Angka bulat</td> <td style="text-align: center; padding: 5px;">huruf</td> </tr> </table>	96	sembilan puluh enam	Angka bulat	huruf
96	sembilan puluh enam						
Angka bulat	huruf						
	Jumlah	95,9					

Catatan :
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

Jakarta, 18 NOVEMBER 2020

Penilai, *[Signature]*

(Moch FUK MAULAN)

Lampiran 6 : Daftar Kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL)

TIME SCHEDULE PKL AKTIVITAS MANAJEMEN PEMASARAN PRINTING AND DESIGN PT EKSELENSI KREASI KOMUNIKA

Tempat PKL : PT. EKSELENSI KREASI KOMUNIKA
 Pendamping PKL : Bapak Haykal Aminudin
 Hari/Jam Kerja PKL : Senin – Jumat (09.00-17.00)
 Waktu Pelaksanaan PKL : 1 September – 30 Oktober 2020

No.	Tanggal	Waktu	Kegiatan	PIC
1.	Selasa, 1 September 2020	09.00- 17.00	<ul style="list-style-type: none"> • Pengenalan pada lingkungan dan divisi yang ada di PT EKSELENSI KREASI KOMUNIKA • Diajarkan cara mengoperasikan website dan sistem aplikasi pesanan • Diajarkan cara membuat Surat penawaran Harga (SPH) dan Sales Order berdasarkan aplikasi • Diajarkan cara menerima dan menghitung harga pesanan printing dan design • Mendapat penjelasan mengenai produk serta berkeliling ke tempat percetakan 	Bapak Haykal

2.	Rabu, 2 September 2020	09.00- 17.00	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat perhitungan serta penawaran harga dan Sales Order untuk PT Red Circle • Membuat estimasi harga dan melakukan penawaran PT Dreams Conquest Indonesia 	Bapak Haykal
3.	Kamis, 3 September 2020	09.00- 17.00	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat perhitungan serta penawaran harga dan Sales Order untuk PT MNC • Membuat perhitungan serta penawaran harga dan Sales Order untuk PT Suryaprana Nutrisindo 	Bapak Haykal
4.	Jumat, 4 September 2020	09.00- 17.00	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat estimasi harga dan melakukan penawaran untuk PT Dream Conquest Indonesia untuk Project Samsung Note 20 • Membuat rekapitulasi Sales Order minggu pertama bulan September 	Bapak Handoko
5.	Senin, 7 September 2020	09.00- 17.00	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat SPH dan Sales Order untuk PT Dream Conquest Indonesia untuk project Samsung Watch 3 	Bapak Haykal
6.	Selasa, 8 September 2020	09.00- 17.00	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat SPH dan Sales Order untuk Three Buns (Burger and Heads) untuk 	Bapak Haykal

			<p>project Packaging Take away</p> <ul style="list-style-type: none"> Brainstorming mengenai strategi marketing perusahaan digital marketing di masa pandemi 	
7.	Rabu, 9 September 2020	09.00-17.00	<ul style="list-style-type: none"> Membuat penawaran dan estimasi harga untuk PT Red Circle serta menawarkan Proff editing desain untuk Flyer Nestle Nankid 	Bapak Haykal
8.	Kamis, 10 September 2020	09.00-17.00	<ul style="list-style-type: none"> Membuat SPH dan SO PT RCTI untuk project master Chef Season 7 Membuat SPH dan SO PT MNC untuk project Spesial Konser 	Bapak Haykal
9.	Jumat, 11 September 2020	09.00-17.00	<ul style="list-style-type: none"> Membuat SPH dan SO PT MNC untuk project Rumah Seleb Membuat rekapitulasi Sales Order minggu kedua bulan September 	Bapak Handoko
10.	Senin, 14 September 2020	09.00-17.00	<ul style="list-style-type: none"> Membuat SPH dan SO PT MNC untuk project Kuis Secret Clean Membuat SPH dan SO PT Imperia Cipta Kreasi untuk project Sample GRAB 	Bapak Haykal

11.	Selasa, 15 September 2020	09.00-17.00	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat SPH dan SO PT MNC untuk project Mom and Kids Awards 2020 	Bapak Haykal
12.	Rabu, 16 September 2020	09.00-17.00	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat estimasi harga dan penawaran harga untuk Gloskin Aesthetic Clinic • Membuat estimasi harga serta SPH dan SO PT RCTI untuk project Master Chef Season 7 	Bapak Haykal
13.	Kamis, 17 September 2020	09.00-17.00	<ul style="list-style-type: none"> • Menerima dan Melayani customer dengan orderan melalui whatsapp, email dan media sosial lainnya (online) dan juga offline 	Bapak Haykal
14.	Jumat, 18 September 2020	09.00-17.00	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat rekapitulasi Sales Order minggu ketiga bulan September 	Bapak Handoko
15.	Senin, 21 September 2020	09.00-17.00	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat SPH dan SO PT MNC untuk project Kuis EYEVIT • Meeting Online mengenai Laporan Marketing selama bulan Agustus – September 	Bapak Haykal
16.	Selasa, 22 September 2020	09.00-17.00	<ul style="list-style-type: none"> • Brain Storming Strategi Penjualan dan meeting pengaturan layout office • Membuat SPH dan SO PT MNC untuk project Mom and Kids Awards 2020 	Bapak Haykal

17.	Rabu, 23 September 2020	09.00- 17.00	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat SPH dan SO PT MNC untuk project Mom and Kids Awards 2020 	Bapak Haykal
18.	Kamis, 24 September 2020	09.00- 17.00	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat SPH dan SO PT RCTI untuk project Judging Indonesian Idol • Membuat SPH dan SO PT RCTI untuk project Properti Indonesia Televisi Awards 	Bapak Haykal
19.	Jumat, 25 September 2020	09.00- 17.00	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat rekapitulasi Sales Order minggu keempat bulan September • Membuat estimasi harga dan penawaran harga untuk Gloskin Aesthetic Clinic • Membuat laporan penjualan bulan September dalam bentuk PPT 	Bapak Handoko
20.	Senin, 28 September 2020	09.00- 17.00	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat SPH dan SO PT IMPERIA CIPTA KREASI untuk OLX Redicar Branding 	Bapak Haykal
21.	Selasa, 29 September 2020	09.00- 17.00	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat SPH dan SO Deputy 4 Kemenpora Project Penyusunan Renstra Olahraga Prestasi • Membuat SPH dan SO PT KOIN BUMI (MU GUNG HWA) 	Bapak Haykal

22.	Rabu, 30 September 2020	09.00- 17.00	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat Penawaran harga dan proposal untuk biaya percetakan booklet OJK • Menerima dan Melayani customer dengan orderan melalui whatsapp, email dan media sosial lainnya (online) dan juga offline 	Bapak Haykal
23.	Kamis, 1 Oktober 2020	09.00- 17.00	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat SPH dan SO PT MNC untuk project Build in Concert Betrand Petto 	Bapak Haykal
24.	Jumat, 2 Oktober 2020	09.00- 17.00	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat laporan penjualan bulan September dalam bentuk PPT 	Bapak Handoko
25.	Senin, 5 Oktober 2020	09.00- 17.00	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat SPH dan SO PT SINAR GRAFINDO untuk project RS.Dharmais bersama Kemenkes 	Bapak Haykal
26.	Selasa, 6 Oktober 2020	09.00- 17.00	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat SPH dan SO PT MNC untuk project Properti Festival Kilau Raya MNCTV 29 	Bapak Haykal
27.	Rabu, 7 Oktober 2020	09.00- 17.00	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat Surat Penawaran Harga untuk project packaging Potato Head (Three Buns Burger) 	Bapak Haykal
28.	Kamis, 8 Oktober 2020	09.00- 17.00	<ul style="list-style-type: none"> • Menerima dan Melayani customer dengan orderan melalui whatsapp, email 	Bapak Haykal

			dan media sosial lainnya (online) dan juga offline	
29.	Jumat, 9 Oktober 2020	09.00-17.00	<ul style="list-style-type: none"> Membuat rekapitulasi Sales Order minggu pertama bulan Oktober 	Bapak Handoko
30.	Senin, 12 Oktober 2020	09.00-17.00	<ul style="list-style-type: none"> Menerima dan Melayani customer dengan orderan melalui whatsapp, email dan media sosial lainnya (online) dan juga offline 	Bapak Haykal
31.	Selasa, 13 Oktober 2020	09.00-17.00	<ul style="list-style-type: none"> Membuat SPH dan Sales Order untuk project Backdrop dan Banner Konferensi Pers : Pengumuman Pengurus Depinas SOKSI 	Bapak Haykal
32.	Rabu, 14 Oktober 2020	09.00-17.00	<ul style="list-style-type: none"> Menerima dan Melayani customer dengan orderan melalui whatsapp, email dan media sosial lainnya (online) dan juga offline 	Bapak Haykal
33.	Kamis, 15 Oktober 2020	09.00-17.00	<ul style="list-style-type: none"> Membuat Surat Penawaran Harga PT Insight Investment Management untuk project pembuatan buku reksa dana 	Bapak Haykal
34.	Jumat, 16 Oktober 2020	09.00-17.00	<ul style="list-style-type: none"> Merekapitulasi Sales Order dan membuat laporan 	Bapak Handoko

			penjualan di minggu kedua bulan Oktober	
35.	Senin, 19 Oktober 2020	09.00-17.00	<ul style="list-style-type: none"> Meeting Online marketing mengenai Laporan Marketing selama bulan September 	Bapak Haykal
36.	Selasa, 20 Oktober 2020	09.00-17.00	<ul style="list-style-type: none"> Membuat SPH dan SO PT RCTI untuk project Judging Indonesian Idol 	Bapak Haykal
37.	Rabu, 21 Oktober 2020	09.00-17.00	<ul style="list-style-type: none"> Membuat SPH dan SO PT Dream Conquest Indonesia untuk project Samsung Note 2020 	Bapak Haykal
38.	Kamis, 22 Oktober 2020	09.00-17.00	<ul style="list-style-type: none"> Membuat Surat Penawaran Harga PT MNC untuk project backdrop Master Chef 	Bapak Haykal
39.	Jumat, 23 Oktober 2020	09.00-17.00	<ul style="list-style-type: none"> Merekapitulasi Sales Order dan membuat laporan penjualan di minggu ketiga bulan Oktober 	Bapak Handoko
40.	Senin, 26 Oktober 2020	09.00-17.00	<ul style="list-style-type: none"> Membuat SPH dan SO Yayasan Baitul Maal BRI untuk project Buku Annual Report 2021 	Bapak Haykal
41.	Selasa, 27 Oktober 2020	09.00-17.00	<ul style="list-style-type: none"> Membuat SPH dan SO PT MNC untuk project Kuis 3 Menit 	Bapak Haykal

42.	Jumat, 30 Oktober 2020	09.00- 17.00	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat rekapitulasi Sales Order minggu keempat bulan Oktober • Membuat laporan penjualan bulan Oktober dalam bentuk PPT 	Bapak Handoko
-----	------------------------------	-----------------	---	------------------

Lampiran 7 : Dokumentasi Praktik Kerja Lapangan (PKL)



